

UNIVERSITÉ DE PARIS. — FACULTÉ DE DROIT

DE LA
FIXATION DU PRIX
DES
OFFICES MINISTÉRIELS

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le Vendredi 12 novembre 1909, à 1 h. 1/2

PAR

Léon CORMIER

Président : M. WEISS.

Suffragants : { MM. TISSIER, professeur.
PERCEROU, agrégé.

PARIS

LIBRAIRIE NOUVELLE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE

ARTHUR ROUSSEAU, ÉDITEUR

14, RUE SOUFFLOT ET RUE TOULLIER, 13

1909

THÈSE

POUR LE DOCTORAT

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

UNIVERSITÉ DE PARIS. — FACULTE DE DROIT

DE LA
FIXATION DU PRIX

DES
OFFICES MINISTÉRIELS

THÈSE POUR LE DOCTORAT

L'ACTE PUBLIC SUR LES MATIÈRES CI-APRÈS

Sera soutenu le Vendredi 12 novembre 1909, à 1 h. 1/2

PAR

Léon CORMIER



Président : M. WEISS.

Suffragants : } MM TISSIER, professeur.
PERCEROU, agrégé.

PARIS

LIBRAIRIE NOUVELLE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE

ARTHUR ROUSSEAU, ÉDITEUR

14, RUE SOUFFLOT ET RUE TOULLIER, 13

1909



Digitized by the Internet Archive
in 2026

INTRODUCTION

La propriété et la vénalité des offices ministériels telles qu'elles existent dans notre pays, présentent des caractères très particuliers. L'avoué, le notaire, le greffier, le commissaire-priseur, l'huissier, ont bien le droit de présenter leur successeur à l'agrément du gouvernement et de lui céder, avec ce droit lui-même, la clientèle de l'office et ses accessoires ; mais seul le gouvernement peut investir le cessionnaire qu'il a toute liberté d'agréer ou d'écarter : la cession faite par l'officier ministériel à son futur successeur est subordonnée à une condition purement protestative de la part du Gouvernement. La *finance* est dans le commerce, le *titre* reste à la disposition de l'autorité.

C'est pourquoi la transmission des offices ministériels n'est pas laissée à la libre volonté des contractants ; le gouvernement exerce sur les cessions d'office, au nom de l'intérêt public qui est ici l'intérêt des justiciables, une surveillance étroite et impose des règles qu'il est interdit aux parties de transgresser.

Nous n'avons pas l'intention d'étudier toutes les restrictions apportées en la matière à la liberté des conventions ; les conditions d'aptitude personnelle et professionnelle exigées des candidats, les formalités auxquelles le cédant et le cessionnaire doivent satisfaire ne nous occuperont pas : elles ne présentent qu'un intérêt médiocre et leur examen n'exigerait guère que de monotones énumérations. Tout au contraire les clauses du traité de cession, relatives à la fixation du prix des offices méritent un examen approfondi : à l'heure où de toutes parts s'élèvent contre la vénalité des charges, considérée comme une survivance de l'ancien régime incompatible avec l'esprit démocratique, des critiques passionnées qui entraîneront la chute de notre organisation actuelle le jour où le problème financier, dont dépend le sort de la réforme projetée, pourra recevoir une solution satisfaisante, il est, semble-t-il, d'un intérêt capital d'étudier les règles qui président à la détermination du prix des offices et des résultats qu'elles ont produits. Aussi bien la plupart des reproches adressés au système de la vénalité n'ont-ils d'autre cause que l'exagération progressive du prix des charges et l'impossibilité où se trouve l'autorité supérieure d'y porter remède. Nous verrons, en effet, que malgré les précautions prises, les charges se vendent la plupart du temps dans des conditions qui ne sont aucunement conformes aux prescriptions administratives ; même en faisant abstraction des accords secrets qui échappent à toutes les investigations, il est impossible de

méconnaître que les prix de cession sont très généralement supérieurs à la valeur vénale de l'office. Les procédés d'évaluation adoptés par le gouvernement se trouvent en défaut parce que les éléments soumis à son contrôle et sur lesquels il calcule la valeur de l'office sont défectueux : avec des données fausses, l'autorité ne peut trouver la solution juste du problème soumis à son examen.

Les acquéreurs d'offices, lorsqu'ils sont entrés en fonctions, ne tardent pas à s'apercevoir que le rendement de la charge est inférieur à ce qu'ils avaient espéré ; l'âpreté de la concurrence de leurs confrères et des agents d'affaires de toutes sortes va les obliger à des démarches et à des compromissions où ils risquent de perdre leur dignité ; la cherté croissante de la vie, le besoin de luxe toujours plus grand augmentant sans cesse leurs dépenses, ils ne trouvent plus l'office dont ils sont pourvus suffisamment rémunérateur, eu égard au prix qu'ils l'ont payé. Souvent ils ont acheté leur charge, comptant la payer sur les économies qu'ils devaient faire annuellement et qu'ils ne parviennent pas à réaliser : ils ne peuvent faire face à leurs échéances. Alors, ne sachant plus comment se diriger, ils s'adressent aux tribunaux et sollicitent leur protection, leur demandant de reviser le traité qu'ils ont eu la faiblesse de signer et que la Chancellerie insuffisamment renseignée a eu le tort de ratifier. Et ce sont d'incessants procès en réduction de prix, qui encombrant les prétoires, intentés par les acheteurs qui

accusent leurs cédants des plus noirs méfaits et qui font valoir toutes les considérations d'intérêt général qui doivent maintenir dans des limites équitables les prix de cession. La morale n'y trouve pas son compte et il n'est pas certain que les principes du droit soient toujours pleinement satisfaits.

La question de la fixation du prix des offices a donc, ou plutôt peut avoir deux phases successives : d'abord les parties conviennent d'un prix de vente dans leur traité de cession et le soumettent à la Chancellerie qui l'approuve ou le modifie avant de nommer le titulaire ; c'est la règle, c'est la phase obligatoire et souvent la seule.

Ensuite il peut arriver que le cessionnaire intente à son cédant un procès à l'effet de faire réduire le montant de son prix de cession ; c'est exceptionnel, bien que malheureusement de plus en plus fréquent.

C'est à ce double point de vue que nous envisagerons la fixation du prix des offices, après avoir donné quelques indications historiques sur notre sujet, de sorte que notre étude comprendra trois parties :

I. — *Histoire de la fixation du prix des offices.*

II. — *La fixation du prix par les parties et par la Chancellerie.*

III. — *L'action en réduction de prix.*

PREMIÈRE PARTIE

CHAPITRE UNIQUE

HISTOIRE DE LA FIXATION DU PRIX DES OFFICES MINISTÉRIELS

Avant d'examiner de quelle façon le prix des offices ministériels est fixé de nos jours, il est d'un intérêt certain de rechercher comment la question qui fait l'objet de notre étude s'est posée aux époques précédentes.

Nous allons voir rapidement quelles étaient à cet égard les règles de notre ancien droit, quel fut le bouleversement apporté dans la matière par la Révolution et quelles préoccupations agitèrent le législateur, le gouvernement et l'opinion publique au lendemain de la loi du 28 avril 1816.

SECTION I

Le prix des Offices dans l'ancien droit.

La vénalité des offices était partie intégrante de notre droit public sous l'ancien régime. La Royauté, qui sous

l'empire de ses besoins d'argent incessants avait attaché une finance aux charges publiques érigées en offices, n'avait pu s'opposer à la pratique des résignations : il lui avait fallu reconnaître bon gré mal gré à l'acheteur le droit de revendre ce qu'elle lui avait vendu et ainsi la vénalité des charges publiques fut pratiquée dès le ^{xiv}^e siècle.

Bien que sa suppression eût été maintes fois demandée par les Etats Généraux et décidée à plusieurs reprises par les Ordonnances qui suivirent leur réunion, depuis la grande Ordonnance de 1356 jusqu'à l'Ordonnance de Blois de 1579, la vénalité des offices était définitivement implantée à la fin du ^{xvi}^e siècle. Elle avait été consacrée par l'Ordonnance de Charles IX du 12 novembre 1567 qui reconnaissait la légalité de la pratique des résignations en soumettant le résignataire au paiement d'un droit de mutation, d'un droit de résignation ; elle fut renforcée par l'Edit du 12 décembre 1604 qui, moyennant le paiement de la Paulette, droit annuel égal au soixantième de la valeur de l'office, garantissait aux possesseurs d'offices l'hérédité de leurs charges.

Si critiquée que fût la vénalité, déjà cependant Loyseau faisait une distinction entre les offices à clientèle où l'exercice d'une profession se confondait avec la fonction, et les offices publics proprement dits « les dignités avec fonctions », comprenant les charges dans la justice, dans l'administration et dans l'armée ; le commerce des premiers se justifiait à ses yeux et c'était seulement en ce

qui concerne les autres que la vénalité lui semblait critiquable (1). Même pour les adversaires de la vénalité des offices sans distinction, la vénalité des offices publics proprement dits soulevait une objection spéciale, objection de principe qui fut faite à maintes reprises, spécialement à l'occasion des charges de judicature, savoir que les fonctions de ces officiers sont des attributs essentiels de la souveraineté dont le commerce ne peut être toléré sous peine d'abdication de la souveraineté elle-même. Au contraire, pour les officiers à pratique, la vénalité était critiquée moins en elle-même, dans son principe, que dans son fonctionnement et dans ses abus. C'est qu'en effet, déjà sous l'ancien régime, les charges atteignaient des prix fort élevés ; elles n'étaient guère accessibles qu'à la bourgeoisie riche.

« Le haut prix des charges, explique Augustin Thierry, « en écartait la noblesse dont une partie était pauvre et « dont l'autre était grevée de substitutions » (2).

Il semble cependant que le prix de vente des offices aurait dû être exactement de la somme originairement versée aux parties casuelles par le premier titulaire ; la finance de l'office était en théorie une créance sur le roi qui était censé avoir conféré l'office, non pas moyennant un prix d'acquisition, mais en retour d'un prêt à lui consenti par le nouvel officier, et c'était cette créance du

(1) Loyseau, *des Offices*, Liv. I, ch. I, 29 ; Liv. II, ch. III, 9.

(2) Aug. Thierry, *Essai sur l'Histoire du Tiers Etat*, I, ch. VII.

montant des deniers prêtés au Trésor royal lors de la création de la charge, que le titulaire transmettait à son successeur. Mais ce prêt n'était, suivant le mot de Loyseau, qu'un « prêt à jamais rendre » ; les officiers savaient à quoi s'en tenir à cet égard, certains que l'état des finances royales ne permettrait jamais le rachat des charges ; ils consentirent aisément à payer des sommes considérables la résignation faite en leur faveur par leurs prédécesseurs, assurés qu'ils étaient de pouvoir, une fois en fonctions, s'indemniser du sacrifice qu'ils se seraient imposé. Comme le disait le chancelier de l'Hôpital, dans sa harangue prononcée à l'ouverture des Etats de 1560 : « il se trouve aussitôt des acheteurs qui vendent leur « patrimoine, engagent le bien de leurs femmes, de leurs « enfants, de leurs amys, prennent argent à gros intérêts et ne font aucune difficulté d'enlever cette marchandise, sur l'assurance qu'ils ont de s'en rembourser « bien vite aux dépens de ceux qui passeront par les « mains de ces véritables marchands d'offices ».

Aucune limitation ne paraît cependant avoir été apportée au prix des offices avant la fin du ^{xvii}^e siècle. A la vérité, lors de l'établissement de l'hérédité des charges, l'Edit de 1604 ordonna bien que le Conseil du Roi évaluerait les différents offices et en dresserait un état estimatif, mais ces évaluations faites en 1605 et augmentées d'un quart en 1638 furent faites, non pour régler le prix des offices dans les rapports des parties contractantes, mais pour déterminer le montant de la

taxe annuelle et celui du droit de résignation, ainsi que pour fixer l'indemnité à payer au titulaire en cas de suppression de l'office.

Mais sous Louis XIV, un édit de décembre 1665 vint établir le prix des offices des cours souveraines, en défendant d'augmenter ce prix par traité, sous peine pour le résignataire d'être déclaré incapable de tenir aucun office de judicature et pour les deux parties de supporter chacune pour moitié la perte du prix de l'office, attribué à l'Hôpital général (1). Cet édit rencontra dans la pratique de grandes remontrances : il fut confirmé par un édit de juillet 1669 qui étendait la mesure à tous les offices de judicature et par des lettres patentes du 27 novembre 1671. Les prix fixés par les rôles de la chancellerie étaient, en général, mal observés par les parties qui, dès cette époque, recouraient à des conventions secrètes stipulant un prix supplémentaire. La liberté des transactions en notre matière fut rendue aux parties à la fin du règne de Louis XIV, par l'édit de décembre 1709 ; c'était une indemnité accordée aux officiers publics à raison des sacrifices pécuniaires que la royauté, épuisée par des guerres longues et malheureuses, leur avait imposés. Mais il faut croire que cette liberté engendra de grands abus, car peu après un arrêt de règlement du Parlement de Paris du 8 août 1714 vint interdire de vendre et d'acquérir les offices de procureur

(1) Isambert, t. XVIII, p. 66.

pour un prix supérieur à 15.000 livres et leurs pratiques autrement que sur l'estimation qui en serait faite par deux anciens procureurs de la communauté; il interdisait en outre tous traités secrets pour augmentation de prix (1).

L'édit de mai 1724 remet en vigueur l'ancienne fixation du prix des offices par l'état général établi à la Chancellerie.

Enfin, c'est l'édit de février 1771, rendu sous l'inspiration du chancelier Maupeou, qui donne le dernier état de notre législation à la veille de la Révolution, en ce qui concerne l'évaluation des offices (2). Il prescrit une nouvelle évaluation de tous les offices, la dernière évaluation générale, qui datait de 1638, ne correspondant plus à la valeur actuelle des offices du royaume; le procédé employé pour l'évaluation est tout à fait remarquable : ce sont les officiers publics qui fixeront eux-mêmes la valeur de leurs charges :

« De tous les moyens qui nous ont été proposés, nous
« n'en avons pas trouvé de plus équitable que celui de
« laisser aux propriétaires d'offices la liberté d'en fixer
« eux-mêmes la valeur, en ordonnant en même temps
« que l'estimation qu'ils en feront en formera désormais
« le prix, en sorte qu'en cas de suppression ou dans le
« cas où nous en disposerions, vacation arrivant, ils ne

(1) Isambert, t. XX, p. 269.

(2) Isambert, t. XXII, p. 515.

« pourront prétendre de nous ou de ceux que nous au-
 « rons agréés, autre remboursement ni plus forte somme
 « que celle à laquelle ladite fixation aura été faite ; l'es-
 « prit de justice qui nous anime nous a fait adopter ce
 « parti d'autant plus volontiers qu'il mettra les proprié-
 « taires des offices (qui, quoique tombés de prix au
 « dessous de la finance payée en nos revenus casuels,
 « doivent les droits sur le pied de cette même finance) à
 « portée de les réduire proportionnellement à leur valeur
 « actuelle ; et qu'à l'égard des autres, dont les offices
 « ont été portés dans le commerce au dessus de leur
 « finance, sur le pied seul de laquelle ils auraient pu
 « être remboursés, nous leur assurerons, et à leurs suc-
 « cesseurs, d'une manière stable et permanente, le prix
 « de leur acquisition. »

Cet édit fut confirmé par l'arrêt du Conseil du 6 juillet 1772 ; Merlin affirme qu'il aurait rencontré moins de résistance que les précédents. Cependant si les prix stipulés dans les traités de cession correspondaient généralement, dans le dernier état de l'ancien droit, aux évaluations portées sur les rôles de la Chancellerie, il faut croire que ce prix apparent n'était pas souvent le prix réel, car la prohibition des contre-lettres eut besoin d'être sans cesse réitérée. (Edits d'octobre 1781 et janvier 1782.)

SECTION II

Période du droit intermédiaire.

La vénalité des offices fut emportée par la tourmente révolutionnaire. Toutefois la distinction des offices à clientèle et des offices de fonctions fut respectée par des lois abolitives de la vénalité. Dans la nuit du 4 août 1789, c'était seulement la vénalité des offices de judicature et de municipalité qui sombrait et la loi du 28 février 1790 ne faisait disparaître ensuite la vénalité qu'en ce qui concernait les charges militaires et les emplois de finances. Ce n'est que plus tard, en 1791, que la Constituante s'attaque aux offices à clientèle ; la loi du 29 janvier 1791 supprime la vénalité et l'hérédité des offices ministériels auprès des tribunaux pour le contentieux ; la loi du 2 mars 1791 étend cette suppression aux offices d'agents de change et la loi du 14 avril aux charges des avocats au Conseil ; enfin la loi du 29 septembre déclare abolies la vénalité et l'hérédité des offices royaux de notaires.

Cette distinction des dignités avec fonctions et des charges avec clientèle correspondait si bien à la réalité que la suppression de la vénalité eut, relativement aux unes et aux autres, un sort bien différent : définitive en ce qui concerne les offices publics proprement dits, elle fut de courte durée pour les charges à clientèle. Quand on eut rétabli les avoués, les agents de change et les

courtiers, dont les fonctions avaient été supprimées et les professions déclarées libres, quand on eut rendu au gouvernement le choix des greffiers et des huissiers qui avait été conféré aux tribunaux et quand on eut enfin supprimé le concours pour le recrutement des notaires, la vénalité reparut comme par enchantement en ce qui concernait ces diverses charges. La loi des 25 ventôse et 5 germinal an X (art. 54 et suiv.) vint accorder aux notaires le droit de céder leurs minutes à leur successeur ou à un autre notaire du même ressort et de traiter de gré à gré à raison des recouvrements des actes dont les honoraires étaient encore dus et du bénéfice des expéditions. C'était un acheminement vers le rétablissement de la vénalité. En fait, sous le Concordat et sous l'Empire, ceux que l'on appelle désormais les officiers ministériels parviennent, avec la tolérance des pouvoirs publics, à céder leurs charges. Le titulaire qui voulait cesser son exercice cherchait un successeur et stipulait de lui dans un traité occulte le prix de sa démission, de sa clientèle, de ses minutes, de ses répertoires et de ses recouvrements; les chambres de discipline refusaient le certificat de capacité et de moralité exigé par la loi à tout candidat qui ne justifiait pas avoir traité avec le dernier titulaire. Le gouvernement n'avait plus qu'à pourvoir de l'office l'impétrant et, en fait, il lui donnait toujours son agrément.

Cette pratique reçut même une sorte de consécration officielle des décrets des 19 et 25 mars 1808 qui, à propos

de la suppression de plusieurs charges d'avoués à Paris, vinrent mettre à la charge des avoués conservés une indemnité au profit des officiers supprimés.

Quant aux tribunaux, s'ils déclaraient nulle toute convention ayant pour objet la vente ou la cession d'un titre, par ce motif que « le titre étant dans la seule et libre disposition du prince, n'est pas susceptible d'être vendu », ils reconnaissaient la validité des traités de cession lorsqu'ils étaient seulement relatifs à la clientèle de l'office (1).

Sous un pareil régime la question de la fixation du prix des offices ne se posait pas, ou plutôt elle était librement résolue par l'accord du cédant et du cessionnaire ; le gouvernement, par cela même qu'il était censé ignorer l'existence d'un traité de cession, était contraint de se désintéresser des stipulations qui pouvaient y être renfermées.

Lorsque, enfin, après la chute de l'Empire, le législateur, désireux de procurer des ressources au Trésor public épuisé, vint augmenter le cautionnement des officiers ministériels et en même temps, pour rendre la mesure moins cruelle à ceux qu'elle atteignait, leur reconnaître le droit de présenter leurs successeurs à l'agrément du Gouvernement, il ne fit que consacrer officiellement des usages tolérés auparavant par le gouvernement et sanctionnés par la justice.

(1) Paris, 12 oct. 1815, S. 1816, 2, 39 ; — Bordeaux, 27 janv. 1816, S. 1816, 2, 59.

SECTION III

La fixation du prix après le rétablissement de la vénalité

L'article 91, al. 1 de la loi du 28 avril 1816 disposait en effet : « Les avocats à la Cour de cassation, notaires, avoués, greffiers, huissiers, agents de change, courtiers, commissaires-priseurs, pourront présenter à l'agrément de Sa Majesté des successeurs, pourvu qu'ils réunissent les qualités exigées par la loi. »

Sans doute le texte ne prononce pas les mots de « propriété » ni de « vénalité » ; mais l'ambiguïté des termes employés par le législateur ne laisse aucun doute sur son intention de rétablir la vénalité des offices à clientèle. Les adversaires les plus résolus de la vénalité, s'ils en demandent avec insistance la suppression, sont bien forcés de reconnaître qu'elle est aujourd'hui pleinement consacrée. Une jurisprudence à peu près constante reconnaît que la faculté concédée aux officiers ministériels par la loi de 1816 constitue une sorte de propriété. Les intéressés n'ont pas manqué de tirer argument de cette déclaration de l'exposé des motifs de la loi de 1866 qui a supprimé les courtiers en marchandises que les offices rendus transmissibles par la loi de 1816 « sont des propriétés » (1). Enfin la longue tolérance des pouvoirs pu-

(1) Rapport de M. Pouyer-Quertier au Corps législatif. (*Moniteur* du 30 juin 1866.)

blics, les droits de mutation prélevés sur les ventes d'offices ont créé au profit de la prétention des officiers ministériels comme une possession d'état, si bien que depuis longtemps les officiers ministériels ont pu se croire autorisés à constater triomphalement que la question de la propriété des offices ne se discute plus (1).

L'article 91 de la loi de 1816 prévoyait dans son alinéa 2, une loi réglementant l'exercice du droit de présentation par lui consacré dans son alinéa 1. « Il sera statué par une loi particulière sur l'exécution de cette disposition... » La loi annoncée n'a jamais vu le jour, mais de très nombreuses circulaires ministérielles sont venues affirmer le droit de contrôle de la Chancellerie sur les conditions du traité de cession et poser les règles générales qui s'imposent à la libre volonté des parties contractantes.

Au lendemain de la reconnaissance du droit de présentation des officiers ministériels les abus commencent à se produire ; les prix excessifs auxquels se transmettent les offices ministériels sont déjà pour le gouvernement un légitime souci d'inquiétude. L'autorité supérieure se rend compte que si elle laisse les parties contractantes fixer librement le prix de cession des offices, comme le

(1) Exposé des motifs de la proposition de loi ayant pour objet l'abolition de la vénalité des Offices ministériels, présentée par MM. Clémenceau, Delpech, Beaupin, etc., annexe à la séance du Sénat du 23 octobre 1902. *Journal officiel*, Sénat, Docum. 1902, p. 494.

prix d'une vente ordinaire, il est à craindre que le cessionnaire, poussé par le désir d'obtenir la cession de l'office, ne consente à la payer un prix trop élevé, hors de proportion avec ses ressources et avec les revenus qu'il peut normalement obtenir de l'exploitation consciencieuse de sa charge. Cet acquéreur, qui aura dû s'imposer des sacrifices excessifs pour satisfaire aux exigences de son prédécesseur, cherchera plus tard à se procurer les sommes dont il est débiteur ou qu'il aura dû déboursier en trop, au moyen d'actes nombreux autant qu'inutiles ; les abus qui, sous l'ancien régime, avaient attaché la défaveur et l'impopularité aux offices à pratique se reproduiront fatalement.

Aussi, dès le 21 février 1817, le garde des sceaux, le baron Pasquier, adresse-t-il aux Parquets une circulaire fort intéressante où il signale le danger et les moyens d'y porter remède : « On se plaint avec raison, dit-il, de
 « ce que le prix des traités que font les officiers ministé-
 « riels avec les sujets qui se proposent de leur succéder
 « excède de beaucoup les produits de leur état ; les suc-
 « cesseurs, qui sont souvent des jeunes gens sans expé-
 « rience, contractent des engagements dont ils sentent
 « bientôt toute la dureté. Privés, par ce surcroît de char-
 « ges, de moyens honorables d'existence, plusieurs cher-
 « chent des ressources dans des opérations étrangères à
 « leurs fonctions et qui compromettent leur considéra-
 « tion personnelle, d'autres, et le nombre en est assez
 « grand, ne craignent pas d'ajouter à leurs profits par

« des exactions ; une cupidité honteuse remplace tous
« les jours la modération et le désintéressement dont ces
« officiers ministériels devraient faire profession..... Il
« serait bon de surveiller les traités patents ou secrets
« qui peuvent être faits par ces officiers pour la cession
« de leurs charges... » Le ministre indiquait les bases sur
lesquelles la Chancellerie exigerait que le prix des char-
ges, spécialement celles des greffiers, fût fixé, et il ajou-
tait, afin de prévenir les contre-lettres dont il redoutait
l'emploi : « Si vous veniez à découvrir qu'un officier
« public, pour obtenir son admission, eût produit un
« traité simulé, vous m'en donneriez avis aussitôt ; un
« homme qui se serait conduit d'une manière aussi
« répréhensible ne mériterait pas de conserver son état
« et je provoquerais sans aucun ménagement sa destitu-
« tion. »

Il paraît que cette circulaire ne fut jamais rigoureuse-
ment appliquée ; les bases qui s'y trouvaient indiquées
pour l'établissement du prix des offices ministériels étaient
trop étroites pour que la pratique pût s'en accommoder.
Les tribunaux, saisis d'actions en réduction de prix
fondées sur l'exagération du prix eu égard aux prescrip-
tions de la Chancellerie, déclarèrent que la circulaire
de 1817 n'avait qu'une valeur instructive, non prohibitive ;
du moment où le garde des sceaux avait accepté, pour
la fixation du prix de l'office, des bases d'évaluation
moins avantageuses pour le cessionnaire, celui-ci n'a-
vait pas le droit de se prévaloir de la circulaire pour

demander à la justice de reviser le traité de cession (1).

D'ailleurs, pour se soustraire aux exigences de la Chancellerie, les parties prennent l'habitude de ne soumettre à son examen qu'un traité fictif, dont les conditions se trouvent modifiées par un traité secret : les abus continuent toujours plus graves et l'opinion publique ne tarde pas à s'émouvoir.

Le garde des sceaux adresse aux Parquets le 18 juin 1828 une circulaire relative à la cession des études de notaires, pour leur rappeler qu'ils doivent toujours s'assurer si la somme convenue entre les parties est réellement en proportion avec la valeur de la charge, eu égard à ses produits : mais il ne leur indique aucune moyenne pouvant servir de proportion et laisse à leur appréciation le soin de décider si le prix de cession est excessif (2).

Après la Révolution de Juillet, la question de la vénalité des charges et de la fixation du prix des offices ministériels est une de celles qui passionnent, au plus haut point, l'opinion publique. Dès 1830, la Chambre des députés fut saisie d'une pétition dans laquelle un sieur Lex la mettait en demeure de répondre à diverses questions intéressant les offices et parmi lesquelles il faut relever celle-ci : « Le « prix de l'office devra-t-il être déterminé à l'avance et « porté sur des rôles généraux de manière qu'il ne puisse

(1) Req. 20 juin 1820, S. 1821, 1, 43. — Duvergier, *Venté*, t. I, n° 208.

(2) Gillet, *Analyse des Circ. et Instr. du Min. de la Justice*, t. I, p. 414.

« être dépassé dans les traités que feront les parties ? » C'eut été le rétablissement des rôles de la Chancellerie qui, sous l'Ancien Régime, attribuaient à chaque office une valeur fixe et invariable.

La Chambre des députés répondit très sagement : « il « serait contraire à tous les principes ainsi qu'à l'intérêt « public et particulier de déterminer à l'avance le prix « d'un office, de le porter sur les rôles généraux de ma- « nière qu'il ne puisse être dépassé dans les traités que « feraient les parties. »

La même année la Chambre est saisie d'une pétition demandant la réglementation législative du prix des offices.

En 1831, nouvelle pétition. Mais la Chambre semble favorable aux officiers ministériels ; car si elle croit devoir appeler l'attention du garde des sceaux sur la nécessité de présenter la loi promise par l'article 91 de la loi de 1816 et réglementant l'exercice du droit de présentation, elle ajourne à ce moment l'examen de la question de savoir « si l'évaluation des offices doit être entière- « ment abandonnée à la loyauté et à la prudence des parties », estimant d'ailleurs que « jusque-là le Ministère ne peut y poser de limites » (1).

En attendant la loi projetée, la Chancellerie s'efforçait de tenir la main à ce que le prix des charges ne fût pas

(1) Séances des 18 et 30 sept. 1830, 12 février, 24 sept., 1^{er} et 29 oct. 1831. *Moniteur* du lendemain.

excessif. Malheureusement, plus les exigences de la chancellerie augmentaient, ses prescriptions se faisant de plus en plus minutieuses, plus se développait l'ingéniosité des officiers ministériels pour déjouer la surveillance à laquelle on voulait les soumettre. Le prix des charges montait toujours ; des désastres se produisirent ; ils engendrèrent un mouvement d'opinion considérable et la vénalité des offices fut elle-même mise en question. Le rapporteur d'une des pétitions soumises à la Chambre dénonçait, à la séance du 3 février 1838 « le prix excessif des offices et les graves abus qui en résultent » ; à la Chambre des pairs, le baron Mounier s'écriait, le 16 février 1838 : « les abus sont portés au dernier degré. Personne ne peut contester que le trafic des charges est devenu un scandale et un détriment pour le service public » (1).

Le garde des sceaux, pour donner satisfaction à l'opinion publique, institua une grande commission chargée « d'examiner les questions qui se rattachent à la création et à la transmission des offices ». Mais Louis-Philippe, qui comprenait fort bien que son gouvernement s'appuyait sur la classe moyenne, sur la bourgeoisie dans laquelle se recrutaient tous les officiers ministériels, vint leur prêter son appui ; recevant une délégation de notaires d'Eure-et-Loir, chargée de protester auprès de lui contre la nomination de la commission, il déclara « qu'il

(1) *Moniteur*, 17 février 1838.

« n'entendait pas qu'il fût touché aux offices ministériels et
« que pour son compte il ne s'y prêterait jamais (1). »
La commission extra-parlementaire se livra à d'intéressantes discussions qui n'aboutirent pas (2).

Dans l'espoir d'assurer la sincérité des traités de cession, la chancellerie avait parfois, depuis 1816, exigé des parties l'affirmation sous serment que le prix porté dans l'acte soumis à son examen était le prix véritable ; une circulaire du garde des sceaux du 5 février 1840 ayant été considérée comme imposant d'une manière générale cette prestation de serment, diverses chambres de notaires s'adressèrent par voie de pétitions à la Chambre des députés ; les conclusions de la commission, adoptées dans la séance du 22 février 1840 furent défavorables à cet usage de la prestation de serment que la chancellerie paraissait vouloir imposer : « si, comme cela
« peut arriver, le ministre découvre que, sous les traités
« patents, il se cache des conventions particulières, soit
« pour tromper le gouvernement en dissimulant le
« prix réel, soit pour nuire à des tiers, le Ministre a le
« droit que la loi lui confère de refuser le candidat et
« d'attendre que les conditions qu'il peut exiger se trouvent remplies. Mais non seulement il ne faut point
« faire du serment une chose habituelle qui le réduirait
« bientôt à une de ces formalités banales qui perdent de

(1) *Le Siècle*, 28 nov., 1^{er} et 2 déc. 1839.

(2) *Gaz. des Tribunaux*, 11, 18, 25 et 30 nov. ; 4, 14 et 22 déc. 1839.

« leur solennité lorsqu'elles sont prodiguées, mais en-
 « core, appliqué au prix des offices, il paraîtrait préférable
 « dans l'intérêt de la dignité des possesseurs, de cher-
 « cher d'autres moyens plus légaux et moins flétrissants
 « de parvenir à l'application saine et juste des véritables
 « principes qui règlent la matière ».

L'usage d'exiger le serment fut donc abandonné; heureusement qu'à la même époque la jurisprudence prononça la nullité absolue des contre-lettres stipulant un supplément de prix. Jusque-là, les tribunaux avaient eu des hésitations sur ce point; ils paraissaient enclins à admettre que l'obligation pour supplément de prix de cession d'un office, en dehors du traité ostensible, était valable; il ne restait donc à l'administration que l'action disciplinaire. Mais celle-ci était insuffisante pour remédier à l'abus; d'abord les poursuites disciplinaires ne pouvaient être ordonnées que lorsque dans le cours d'un procès, l'existence d'une contre-lettre était révélée; ensuite la répression disciplinaire laissait intactes les conventions occultes qui recevaient alors leur exécution. C'est à ce moment que l'arrêt de la Cour de Paris, du 15 février 1840 et sur pourvoi le fameux arrêt de la Chambre des requêtes du 7 juillet 1841, rendu sur les très remarquables conclusions de l'avocat général Delangle, vinrent inaugurer la jurisprudence qui a proclamé la nullité d'ordre public des contre-lettres contenant stipulation d'un supplément de prix en matière de

cessions d'offices ministériels (1). Ces arrêts furent presque immédiatement suivis des décisions de principe autorisant le cessionnaire à répéter les sommes par lui versées à titre de supplément de prix et l'autorisant à imputer ces sommes sur le prix ostensible par lui dû (2). L'idée capitale, qui domine toute la matière, savoir le droit pour la chancellerie de reviser l'évaluation de l'office faite dans le traité de cession, se trouve excellemment affirmée dans ces arrêts :

« Attendu que la transmission des offices intéresse
« essentiellement l'ordre public ; qu'en effet, de ce que
« les titulaires sont institués pour avoir le privilège
« exclusif de faire les actes qui rentrent dans leurs attri-
« butions, il importe à la société qu'ils présentent non
« seulement des garanties d'aptitude et de moralité,
« mais encore que l'exagération du prix des charges, en
« leur enlevant le moyen d'y trouver une honnête exis-
« tence, ne les entraîne pas hors de la ligne de leurs
« devoirs ;

« Attendu que c'est dans ce but éminemment social
« que l'article 91 de la loi du 28 avril 1816, au lieu de
« reconnaître que les titulaires auraient la libre disposi-
« tion des offices, ne leur a conféré que la faculté de pré-
« senter des successeurs à l'agrément du roi ;

(1) Req. 7 juill. 1841. — S. 1841, 1, 572 et D. 1841, 1, 302.

(2) Cass. civ. 30 juillet 1844 et sur renvoi, Caen, 12 février 1845, S. 1844, 1, 582 et 1845, 2, 184 et D. 1845, 4, 373 ; Req. 1^{re} août 1844, S. 1844, 1, 584 et D. 1844, 1, 293.

« Attendu que l'agrément de l'autorité ne doit inter-
 « venir qu'en pleine connaissance, soit des qualités per-
 « sonnelles des successeurs présentés, soit des conditions
 « de la transmission des offices, et, principalement, avec
 « la certitude d'un prix fixe qui ne peut être augmenté
 « par des conditions clandestines... » (1).

Dès lors, les circulaires de la Chancellerie se font de plus en plus nombreuses, réglant non seulement les bases sur lesquelles devra se calculer la valeur vénale des offices, mais encore la nature du prix, le mode et les conditions de paiement, etc... : « Ni le cédant, ni le cessionnaire ne sont les maîtres de fixer à leur gré les conditions et le prix de la cession ; ils ne font à cet égard qu'une proposition sur laquelle le gouvernement statue en définitive » (2). Par contre-coup, le Parlement qu'avait si vivement préoccupé depuis 1816 la réglementation du prix des offices, s'en désintéresse et juge inutile de légiférer sur la matière. C'est seulement désormais la vénalité elle-même, dans son principe, qui sera encore discutée à l'Assemblée nationale en 1848 et subira enfin, sous la troisième République, principalement depuis 25 ans, des assauts répétés auxquels elle a jusqu'à ce jour victorieusement résisté. Les problèmes d'ordres divers que soulève la fixation du prix des charges sont sortis du domaine législatif ; ils ne relèvent

(1) Cass. civ. 30 juillet 1844, précité.

(2) Orléans ; 31 mars 1855, D. 1855, 2, 225.

plus que de l'Administration qui contrôle les traités de cession et de la Justice qui les revise à son tour lorsqu'elle est saisie d'actions en réduction de prix.

DEUXIÈME PARTIE

CHAPITRE PREMIER

LA FIXATION DU PRIX PAR LE TRAITÉ DE CESSION

La fixation du prix d'un office dépend tout d'abord de la volonté des parties. Mais l'approbation du traité de cession par le gouvernement, auquel appartient le droit de nommer le titulaire de l'office, est nécessaire, et de nombreuses limitations sont apportées à la liberté des contractants, soit en ce qui concerne le montant, soit relativement à la nature du prix.

Ces restrictions résultent de décisions et instructions ministérielles et des jugements et arrêts de nos tribunaux : si les parties ne s'y conformaient pas, la Chancellerie refuserait à coup sûr d'approuver le traité de cession ; si les parties les éludaient soit par des traités secrets, soit par l'inexactitude des évaluations et indications figurant au traité de cession, les tribunaux, en cas de contestation, en sanctionneraient l'inobservation en

refusant d'assurer l'exécution des conventions des parties ou en accordant au cessionnaire une action en réduction de son prix de cession.

Trois principes essentiels s'imposent aux parties qui traitent de la cession d'un office, relativement à la prestation stipulée du cessionnaire par le cédant :

1° Le prix fixé doit être afférent à la valeur de l'office et de ses accessoires, sans comprendre aucun autre élément ;

2° Le prix doit être fixe et ferme au moment de la cession, sans jamais dépendre d'événements ultérieurs ;

3° Le prix doit être calculé d'après les bénéfices de l'office.

SECTION I

Le prix fixé doit être afférent à la valeur de l'office et de ses accessoires, sans comprendre aucun autre élément.

Le prix porté au contrat est stipulé pour la valeur de l'office et de la clientèle ; il comprend aussi les choses qui sont un accessoire nécessaire de l'office, comme les minutes et répertoires dans une étude de notaire, les dossiers dans une étude d'avoué, avec les documents, notes et pièces qui s'y rattachent.

En ce qui concerne la clientèle, seule celle qui relève des fonctions ministérielles elles-mêmes est englobée de plein droit dans la cession ; les clientèles accessoires,

extra professionnelles, que le cédant s'est acquises en dehors de ses fonctions légales, peuvent être conservées par lui ou cédées à un autre qu'à son cessionnaire.

C'est ainsi que les greffiers de justice de paix ont souvent des portefeuilles d'assurances, sont parfois gérants de propriétés et agents d'affaires se chargeant de recouvrements, rédigeant des actes sous seings privés, etc... Généralement, le titulaire de l'office cède à son successeur avec sa charge et sa clientèle officielles, son cabinet d'affaires, son portefeuille d'assurances et toute la clientèle non professionnelle dont il tire des revenus ; seulement cette cession doit faire l'objet d'un acte séparé et d'un prix distinct ; elle est licite et peut être faite librement, sans l'agrément de l'autorité supérieure, mais elle ne doit pas être secrète ni avoir pour objet de dissimuler une augmentation du prix de cession de l'office tel qu'il a été fixé par la Chancellerie (1).

Le cessionnaire a l'habitude de reprendre à son prédé-

(1) En fait, il est rare que la cession du portefeuille d'assurances ou du cabinet d'affaires soit faite par une convention régulière et enregistrée ; elle est plutôt secrète et faite moyennant un supplément de prix dissimulé. — La question de savoir si un greffier de justice de paix peut avoir un portefeuille d'assurances ou un cabinet d'affaires et s'il a le droit de les céder à son successeur est d'ailleurs très discutée, une décision de la Chancellerie du 12 août 1847 autorisant simplement ces officiers ministériels à se charger d'arpentages ou d'expertises volontaires. Les Cours d'appel ont adopté la solution la plus libérale : Besançon, 29 déc. 1875, S. 1878, 2, 65 et Caen, 26 nov. 1895, S. 96, 2, 76 ; mais la Cour de cassation, tout en évitant de se prononcer formellement sur la question, semble considérer qu'un greffier de justice de paix ne peut cumuler ses fonctions avec la pro-

cesseur une partie de son mobilier, tout au moins de son mobilier d'étude, quelquefois aussi sa bibliothèque. Il est certain que le prix de cession de l'office ne saurait être grossi du prix de ces divers éléments ; si par hasard il n'a pas été fait un contrat de vente distinct pour ces objets et qu'ils figurent au traité de cession, il faut du moins qu'un prix spécial soit fixé pour l'office et un autre pour le mobilier et la bibliothèque (1).

Pendant longtemps la Chancellerie a exigé que le candidat à un office traitât à la fois de l'office et des recouvrements de son prédécesseur, c'est-à-dire des créances appartenant à celui-ci à raison des honoraires à lui dus et les avances par lui faites, notamment du chef des droits d'enregistrement (2). Mais au milieu du siècle dernier elle accorda au titulaire le droit de conserver ses recouvrements (3) et cette décision fut bientôt étendue à tous les officiers publics, à la seule condition que le cédant ne se réservât pas le droit, pour faciliter la rentrée des recouvrements, de s'immiscer dans la gestion de son successeur et de compulser les minutes (4). Si les recou-

fession d'agent d'assurances ou d'agent d'affaires et que la cession par lui faite de son cabinet serait illicite. Cass. 10 janvier 1905. S. 1907 1, 22.

(1) Décis. 11 avril 1842 et Circ. 1^{er} mars 1890. Trib. des Andelys, 31 janv. 1894 ; *J. Huissiers*, t. LXXV, p. 291.

(2) Décis. 5 déc. 1839, 1^{er} avril 1841, 10 août et 8 sept. 1843, 24 juillet 1844.

(3) Décis. 29 sept. 1848 et Circ. 3 nov. 1848.

(4) Circ. 28 juin 1849 et Circ. 1^{er} mars 1890. — Poitiers, 4 fév. 1884, D. 1886, 2, 16.

virements sont cédés au successeur, il faut qu'ils soient évalués et garantis au cessionnaire (1) et le prix de cette cession doit être déterminé à l'avance et irrévocablement dans le traité de cession sans que les parties puissent se contenter de convenir qu'un arrangement postérieur à l'entrée en fonctions du nouveau titulaire réglera les conditions de la cession des recouvrements (2). Les honoraires qui ne sont pas actuellement dus lors de la cession mais qui sont éventuellement acquis à l'étude, tels que les honoraires proportionnels dus à l'occasion des testaments ou d'une donation entre époux et qui ne sont exigibles que lors de l'ouverture du testament ou de la donation, c'est-à-dire au décès de leurs auteurs, ne peuvent faire partie des recouvrements réservés au cédant ; ils sont nécessairement transmis au cessionnaire, de même que le bénéfice des expéditions des actes reçus par le prédécesseur (3). Cette pratique, imposée par la Chancellerie n'est peut-être pas très équitable ; car la Chancellerie, lorsqu'elle examine si le prix de cession convenu entre les parties est en concordance avec la valeur de l'office, se préoccupe uniquement, comme nous le verrons, des produits moyens réalisés par l'office dans les années précédentes, mais non des produits éventuels qu'il est susceptible de donner ultérieurement. Toutefois les parties pourront, si le prix de cession n'atteint pas la limite

(1) Circ. 4^e mars 1890.

(2) Décis. 11 mai 1842.

(3) Circ. 1^{er} mars 1890.

extrême fixée par la Chancellerie eu égard aux bénéfices antérieurs, tenir compte des honoraires à percevoir par le cessionnaire à raison de testaments ou de donations entre époux reçus par le cédant ; il est évident qu'un acquéreur peut consentir à payer une étude de notaire plus cher que sa valeur normale, si son prédécesseur lui montre de nombreuses minutes de testaments publics et de donations entre époux portant sur des chiffres importants et dont les auteurs ne sont pas encore décédés : le prédécesseur aura semé ; c'est le successeur qui fera la récolte ; il est juste qu'il indemnise son cédant.

Les parties ne peuvent convenir que le prix de cession représentera non seulement la valeur de l'office cédé, mais encore la rémunération due au cédant pour les soins qu'il continuera à donner à l'étude jusqu'à la prestation de serment de son successeur, car le cédant n'a pas le droit de stipuler le paiement, en dehors du prix de cession proprement dit, d'une somme quelconque à titre d'indemnité pour la gestion de l'office jusqu'à l'installation du nouveau titulaire (1). Il est rémunéré de ses peines par les honoraires auxquels il a droit à raison des actes qu'il fait et si l'annonce de son prochain départ est de nature à éloigner la clientèle, peu désireuse de commencer des procédures ou d'entamer des opérations qu'il n'aura pas le temps de mener à bonne fin, c'est là un inconvénient de minime importance, dû à une situation

(1) Décis. 20 mars 1847.

qui ne saurait se prolonger longtemps, inhérent à toute cession de clientèle et pour lequel le cédant ne saurait stipuler d'indemnité spéciale.

SECTION II

**Le prix doit consister en une somme d'argent
déterminée lors de la cession.**

On pourrait a priori concevoir que la cession d'un office fût consentie par son titulaire moyennant une prestation imposée au cessionnaire, sans que celle-ci constituât un prix proprement dit. Ainsi deux officiers ministériels, occupant deux charges de même nature, mécontents de leurs résidences réciproques et désireux chacun d'avoir la résidence de l'autre, échangeraient leurs offices, sauf à convenir d'une soulte au cas où les deux offices ne seraient pas de même valeur. Cette cession d'office par voie d'échange est prohibée (1), en ce sens que l'administration exige deux traités de cession rédigés séparément, en la forme habituelle. L'utilité de deux cessions séparées, avec stipulation de deux prix distincts, n'apparaît pas au premier abord, puisque, semble-t-il, aucun versement d'espèces n'aura lieu si les deux offices ont une valeur équivalente et que seule une différence sera réglée dans le cas contraire. La prohibition de l'échange des offices a cependant une réelle utilité.

(1) Circ. 8 août 1856.

D'abord, il ne suffit pas à l'autorité supérieure de savoir que les contractants attribuent à leurs offices respectifs la même valeur ou qu'ils estiment la valeur de l'un supérieure à celle de l'autre, de 10.000 francs, par exemple ; elle tient à connaître l'estimation donnée par les parties à leurs offices réciproques, afin que le jour où les nouveaux titulaires céderont leurs charges, elle puisse établir une comparaison entre le prix auquel elles ont été acquises et celui pour lequel elles sont vendues. Ensuite il n'y a pas que l'intérêt des co-échangistes qui soit à considérer ; celui des créanciers doit être sauvegardé. Or, un office ne fait partie du gage des créanciers de son titulaire qu'en ce sens que ces créanciers peuvent, au jour où l'office vient à être cédé, faire saisie-arrêt sur le prix de cession entre les mains de l'acquéreur ; dès lors, si deux offices pouvaient réellement s'échanger, les créanciers des deux titulaires seraient frustrés par la suppression de tout prix de cession susceptible d'être frappé de saisie-arrêt. Au contraire, les deux prix stipulés par les deux officiers ministériels permutants pourront être saisis-arrêtés par leurs créanciers respectifs ; la compensation, en effet, n'est pas possible entre eux tant qu'ils ne sont pas liquides et exigibles ; et ils ne seront liquides qu'autant qu'ils auront été ratifiés par la chancellerie et ne deviendront exigibles au plus tôt qu'au jour de la prestation de serment des nouveaux titulaires.

A fortiori ne pourrait-on admettre qu'un office fut échangé contre un autre bien, meuble ou immeuble :

aux raisons qui ont fait prohiber l'échange de deux offices entre eux s'en ajoute une autre : l'autorité supérieure n'ayant pas les éléments nécessaires pour apprécier exactement la valeur de l'objet échangé contre l'office serait incapable de se rendre compte si la valeur de l'office est en rapport avec le sacrifice que s'impose le candidat.

Il faut non seulement que le prix consiste en une somme d'argent, mais il importe que cette somme soit exactement déterminée par le traité de cession, ou plus exactement avant que le cessionnaire soit présenté à l'agrément du gouvernement. Les parties ne pourraient donc pas s'en remettre à la Chancellerie et la constituer arbitre du prix de la cession : ce ne serait qu'une promesse de cession non obligatoire, faute d'un prix, car le gouvernement a pour mission, non de fixer lui-même le prix de cession, mais seulement de le contrôler et de s'assurer qu'il n'excède pas la valeur réelle de l'office, afin de protéger le cessionnaire contre des prétentions exagérées et contre son propre entraînement (1).

En revanche, rien ne fait obstacle au droit des contractants de confier à un tiers, conformément à l'article 1592 C. civ., le soin de fixer le prix de la cession, pourvu que l'arbitre se soit prononcé et ait déterminé le prix avant la présentation ; il faudra, en ce cas, pour satisfaire aux exigences de la Chancellerie, joindre au

(1) Douai, 13 août 1873 ; S. 1874, 2, 68.

traité le procès-verbal de la décision de l'arbitre ou consigner dans un traité supplémentaire le prix fixé par lui.

Le gouvernement a de tout temps posé en règle que le prix fixé par les parties doit consister en une somme bien déterminée, soustraite à tout aléa ; comme il veut que le prix de cession soit en rapport avec les produits de l'office au jour de la vente, il estime que son contrôle, relativement au prix fixé, serait illusoire si le sacrifice imposé au cessionnaire et l'avantage obtenu par le cédant pouvaient dépendre d'événements ultérieurs et incertains (1). C'est ainsi que la Chancellerie se refuse à ratifier les traités dans lesquels la cession est faite moyennant partage par l'acquéreur avec son cédant, ou avec un tiers désigné au contrat, des bénéfices de l'étude soit pendant un certain nombre d'années, soit pendant toute la vie du cédant ou du tiers (2) ; et bien que quelques arrêts anciens aient consacré la validité d'une convention de ce genre, en alléguant qu'elle n'implique pas l'obligation pour le cessionnaire de communiquer au cédant les actes dont les émoluments produisent sa recette (3), il paraît certain qu'elle tombe sous le coup de la nullité qui frappe toute association formée pour l'exploitation d'un office ministériel. Elle laisse d'ailleurs le prix sans déter-

(1) Circ. 28 juin 1849 et 1^{er} mars 1890.

(2) Circ. 13 juin 1835 et Décis. 3 fév. 1837.

(3) Toulouse, 14 nov. 1836 ; S. 1836, 2, 155 ; Rouen, 19 juillet 1837 ; S. 1839, 2, 120 et D. Rep., *vo* Offices, n^o 358.

mination précise et soumis quant à sa fixation aux éventualités les plus diverses.

Pour les mêmes raisons les parties ne peuvent convenir que la cession de l'étude a lieu pour un prix déterminé, mais que le cédant aura droit, à titre de complément de prix, à une partie du bénéfice que pourra réaliser son cessionnaire par la revente de l'office (1). Enfin, c'est encore parce que le prix de cession ne peut être soumis quant à sa détermination, à aucun aléa, que le gouvernement ne saurait accepter dans un traité de cession la fixation d'un prix en une rente viagère (2), alors même qu'elle serait insaisissable (3).

Certains auteurs estiment, toutefois, qu'un père pourrait faire donation à son fils, moyennant une rente viagère, de l'office ministériel dont il se démet en sa faveur; il suffirait de dresser deux actes d'abord un acte de cession pure et simple avec évaluation du prix de l'office; ensuite un acte de donation de la créance du prix, avec stipulation de rente viagère : le premier pourrait être sous-seings privés, comme tout acte de cession d'office et le second devrait être authentique, comme tout acte de donation (4). Mais il n'est pas certain que les tribunaux sanctionneraient une telle convention au cas où le cessionnaire ne payerait pas les arrérages

(1) Décis. 6 avril 1840.

(2) Circ. 12 mars 1836, Décis. 6 déc. 1839, Circ. 1^{er} mars 1890.

(3) Décis. 7 nov. 1843.

(4) *Encycl. des Huissiers*; v^o Office, n^o 223.

promis ; car tout traité autre que le traité de cession soumis à l'examen de la Chancellerie et contenant des modifications ou dérogations aux stipulations de la convention ostensible de cession est considéré comme une contre lettre et frappé de nullité au même titre qu'un traité ayant pour objet d'augmenter le prix apparent.

Il faut convenir que parmi ces restrictions apportées à la liberté de contractants, il en est de bien rigoureuses et qui peuvent avoir, en fait, des conséquences regrettables. On concevrait fort bien qu'un officier ministériel se mît d'accord avec son premier clerc ou commis, jeune homme sans fortune, auquel il cèderait sa charge moyennant le partage des bénéfices pendant un certain nombre d'années et dans une proportion déterminée ; pour que la convention ne présentât pas d'inconvénients, il suffirait que la part de bénéfices laissée au cessionnaire apparût comme suffisante pour lui permettre de vivre honorablement et d'exercer sa profession avec dignité. A fortiori la cession d'un office à charge de rente viagère nous paraîtrait une convention parfaitement acceptable. A une époque où les offices ont atteint des prix fantastiques, où certaines charges de notaire, à Paris, valent plus d'un million, où le prix moyen d'une charge de notaire ou de commissaire-priseur en France est de 75.000 francs, de pareilles conventions auraient un caractère démocratique de fort bon aloi : elles mettraient les offices ministériels à la portée de ceux qui sont souvent les plus dignes de les occuper, mais qui doivent

renoncer à les acquérir faute de pouvoir déboursier de suite une partie importante d'un prix fort élevé.

On a objecté que la cession d'un office moyennant une rente viagère donnerait une sorte de droit de suite sur la charge (1) ; nous avouons ne pas très bien comprendre le sens ni la portée de l'objection. Si le cessionnaire qui a acquis l'office vient à céder à son tour ou qu'il meure alors que son cédant est encore en vie, celui-ci fera opposition entre les mains du nouveau titulaire pour qu'il ne paye pas son prix et, sur ce prix, on prélèvera le capital nécessaire pour assurer le service de la rente due sa vie durant au premier cédant. Mais si une nouvelle cession survient, le crédi-rentier n'aura pas le droit de se faire payer sur le prix dû par le cessionnaire du cessionnaire de son successeur : que le prix soit payable en capital ou en rente viagère, la règle sera la même à cet égard.

Il existe, relativement à la nature du prix de cession, d'autres prohibitions qui paraissent aujourd'hui bien inutiles et même quelque peu ridicules ; c'est ainsi que la mention de paiement en espèces d'or ou d'argent et non autrement, ou en bonnes espèces, ou la mention de paiement en billets de banque sont formellement interdites (2).

(1) Le Poittevin, *Traité des cessions, créations, translations et suppressions d'offices*, p. 31.

(2) Décis. 24 mai 1849, 12 juil. 1849, 3 mai 1879, 28 juin 1887, Circ. 1^{er} mars 1890.

En revanche, parmi les nombreuses mesures prises par la Chancellerie pour la sauvegarde des droits des créanciers du cédant, certaines relatives à la nature du prix ne sauraient être qu'approuvées. De tout temps, l'autorité supérieure s'est refusée à ratifier les traités stipulant un prix payable en billets à ordre (1) ; le cédant se hâterait de les endosser et parviendrait ainsi à toucher son prix de vente, avant son échéance, en privant ses créanciers du droit de faire opposition au paiement entre les mains de l'acquéreur ; le règlement du prix de l'office en billets serait une source de fraudes et d'inconvénients graves. Si les parties contrevenaient à ces prescriptions, la nomination de l'aspirant serait ajournée jusqu'à la production d'un nouveau traité contenant convention expresse de termes de paiement avec renonciation à toute souscription d'effets négociables et le procureur de la République devrait veiller à ce que les doubles du premier traité, s'il avait été fait par acte sous-seings privés et, en tous cas, les billets qui auraient été souscrits fussent lacérés en sa présence (2).

(1) Décis. 30 août 1828, 15 avril 1830, 7 sept. 1836, 16 fév. 1838, 2 mars 1840, 5 juill. 1850, 28 avril 1853. Circ. 1^{er} mars 1890.

(2) Circ. 1^{er} mars 1890.

SECTION III

Le prix doit être calculé d'après les bénéfices de l'office.

Le montant du prix ne peut dépasser la valeur que la Chancellerie attribue à l'office : un maximum s'impose à la liberté des contractants. D'une manière générale, le gouvernement veut que le prix de cession soit établi de telle sorte que le produit de la charge assure un revenu déterminé au cessionnaire eu égard à son prix d'acquisition. L'intervention de la Chancellerie a surtout pour but de protéger le cessionnaire contre des exigences excessives et contre son propre entraînement et d'éviter ainsi les exagérations des prix de cession. Les dernières instructions adressées par la Chancellerie au parquet et qui ne sont d'ailleurs que le développement des instructions antérieures (1) méritent d'être citées : « Le prix doit
« toujours être modéré et justifié par des produits réguliers, constants et largement rémunérateurs. S'il en
« était autrement, le nouveau titulaire, après le prélèvement de l'intérêt du capital engagé par lui, ne trouverait dans le reste de ses émoluments qu'une res-
« source insuffisante pour lui permettre d'exercer honorablement sa profession... Vous devrez vous efforcer

(1) Circ. 28 juin 1849, due à Odilon Barrot, ministre de la justice.

« de faire comprendre aux cédants que les offices ne sont
« pas une marchandise commerciale, encore moins un
« objet de spéculation dont la hausse doit entrer dans
« leurs combinaisons, mais une fonction publique dont
« la rétribution consiste essentiellement dans le produit
« annuel de l'exercice. C'est d'ailleurs trop souvent pour
« avoir acheté trop cher leur office et n'avoir pu le payer
« avec les produits ordinaires que des titulaires se sont
« livrés ensuite à des spéculations hasardeuses et illicites
« qui ont abouti à des catastrophes. Je suis plus que
« jamais résolu à prévenir ce danger et je m'opposerai
« énergiquement à l'exagération des prix (1). »

C'est par application de ces principes que le prix d'un office ne saurait être fixé par la voie de l'enchère (2). La surveillance que le gouvernement a entendu se réserver d'une manière absolue sur les cessions d'offices se trouverait gênée par la vente qui en serait faite par adjudication publique ; les offices ne sont pas une marchandise dont le prix puisse être déterminée aussi haut que possible par la loi de l'offre et de la demande et l'on ne voit pas comment le gouvernement pourrait réduire le prix de cette adjudication comme il a le moyen de réduire le prix d'une cession amiable.

Le revenu qu'un office doit donner à son titulaire par rapport au capital par lui engagé a d'ailleurs sensible-

(1) Circ. 4^{er} mars 1890.

(2) Circ. 28 avril 1834.

ment varié suivant les époques et il est très différent pour les diverses catégories d'offices. Dans la circulaire du 21 février 1817, le Ministre de la Justice s'occupant des greffes de justice de paix, décidait qu'« il faut prendre « pour base une somme égale au plus au montant du « cautionnement ou à une ou deux années du produit « du greffe. » ; il ajoutait : « On peut établir une base « un peu plus large pour les autres officiers ministériels, « qui, à la différence des greffiers, se forment des clien-
« tèles.... » Ces bases, beaucoup trop étroites, ne furent en réalité jamais suivies ; elles auraient eu pour conséquence de faire vendre les charges à un prix ridiculement faible. La Chancellerie craignit qu'une sévérité aussi excessive n'incitât les parties à dissimuler une partie du prix de cession à l'aide de contre-lettres. En fait, jusqu'en 1848, elle accueillit généralement sans difficulté les traités dans lesquels le prix représentait un capital égal à dix fois le produit de l'office : c'était la base de 10 % qui avait même été admise expressément par plusieurs circulaires concernant les greffes de justice de paix (1), les études de notaires (2) et d'avoués (3), les greffes des tribunaux de première instance (4).

Avec le commencement de la seconde moitié du XIX^e siècle, le taux des cessions va changer ; l'autorité

(1) Circ. 19 janvier 1839, 7 mai 1842 et 5 août 1848.

(2) Circ. 5 mars 1842.

(3) Circ. 1^{er} avril 1842 et 16 déc. 1843.

(4) Décis. 29 mars 1847.

estime que le prix des charges calculé au denier dix est trop considérable et ne laisse pas au nouveau titulaire des moyens d'existence suffisants. Les bases qu'elle impose n'ont d'ailleurs rien de fixe ; elle se contente d'indiquer un revenu minimum qui est de 12 % pour les notaires et les greffiers des Cours, des tribunaux civils et de commerce et des justices de paix (1), pour les avoués à la Cour d'appel (2), pour les avoués de première instance et les commissaires-priseurs (3), tandis que pour les huissiers, à raison des charges qui pèsent plus particulièrement sur eux, il doit être de 15 à 20 %, le taux de 15 % n'étant même admis qu'exceptionnellement (4).

Enfin, en 1890 de nouvelles modifications sont apportées au taux minimum qui doit servir de base à la fixation du prix des charges de notaires, d'avoués et d'huissiers. Le revenu que le produit de l'étude doit procurer aux titulaires, eu égard à leur prix d'acquisition, est ainsi déterminé :

Pour les notaires 15 % net, au minimum (5), c'est-à-dire que le prix de cession ne peut dépasser le produit net moyen multiplié par 6,66. Le produit moyen est le produit brut, défalcation faite des charges de l'office, loyer, patente, frais de clercs.

(1) Décis. 29 nov. 1850, 16 août 1851, 26 nov. 1852, 16 août 1854 et 17 juill. 1857.

(2) Décis. 30 août et 8 sept. 1851.

(3) Circ. 24 avril et 11 mai 1855.

(4) Décis. 16 et 30 août 1851.

(5) Circ. 1^{er} mars 1890.

Pour les avoués, 20 % au minimum (1), c'est-à-dire que le prix de cession ne peut dépasser le produit moyen multiplié par 5.

Pour les huissiers, plus de 20 % (2).

Pour les commissaires-priseurs 12 % au minimum (3) c'est-à-dire que le prix de cession ne peut dépasser le produit moyen multiplié par 8,33.

Pour les greffiers des Cours d'appel, des tribunaux éivils, des tribunaux de commerce et des justices de paix 12 % (4). Il faut d'ailleurs remarquer 1° en ce qui concerne tous les greffes, que la Chancellerie a toujours décidé que le traitement alloué par l'Etat aux greffiers ne pouvait faire l'objet d'aucune cession et qu'en conséquence il ne fallait pas en tenir compte dans le produit sur lequel se calcule le prix de cession des greffes (5); 2° en ce qui concerne spécialement les greffes de justice de paix, que le taux de 12 % n'est afférent qu'aux produits ordinaires du greffe, les produits extraordinaires tels que prisées, ventes de meubles et de récoltes, et les billets d'avertissements devant se capitaliser sur le pied de 18 % (6).

Ainsi, au cours de la seconde moitié du siècle dernier,

(1) Circ. 4 déc. 1890.

(2) Circ. 4 déc. 1890.

(3) Circ. 24 avril et 11 mai 1855

(4) Circ. 16 août 1854 et 17 juillet 1857.

(5) Circ. 17 mai 1842 et Décis. 21 octobre 1842.

(6) Décis. 14 mars 1857 et Circ. 31 juillet 1876.

la Chancellerie s'est montrée de plus en plus sévère en ce qui concerne la détermination du prix des offices ; elle a eu le souci constant de maintenir ce prix aussi bas que possible, ou plutôt de l'empêcher de monter dans des proportions déraisonnables. Au fur et à mesure que le produit des charges augmentait, le taux de capitalisation des prix de cession était relevé.

Plusieurs raisons peuvent être invoquées pour justifier les exigences croissantes de la Chancellerie. D'abord elle s'est rendu compte que, quelles que fussent les limites par elle apportées à la liberté des contractants de fixer le prix de cession, et quelle que fût la tolérance dont elle fit preuve à cet égard, il y avait toujours des dissimulations de prix : sa bienveillance ne lui assurant pas la sincérité des contrats, elle a trouvé plus de garantie à faire preuve de sévérité. En outre, la responsabilité des officiers ministériels, qui autrefois n'était que très rarement mise en jeu, est aujourd'hui fréquemment invoquée par les plaideurs et prononcée par les tribunaux ; la sévérité de la jurisprudence en cette matière, expose les officiers ministériels à des risques certains : il était nécessaire de ne pas faire supporter aux officiers ministériels des prix de cession trop lourds si l'on voulait qu'ils fussent à même de faire face aux responsabilités éventuelles dont ils sont menacés dans l'exercice de leur profession. Enfin, la cherté de la vie et les besoins toujours croissants de la bourgeoisie imposent aux officiers ministériels, même à ceux qui occupent leurs fonctions avec dignité et pro-

bité, des dépenses que leurs anciens n'ont point connues ; plus le prix d'acquisition de la charge sera modéré, et mieux le titulaire pourra satisfaire à ses obligations.

Les taux arrêtés par les circulaires ministérielles ne sont bien entendu que des minima, imposés aux parties qui auraient convenu d'un prix tel que le rendement de l'étude serait inférieur au taux exigé par le ministère de la justice. Si l'office a été vendu pour un prix plus faible que celui qui résulterait du mode de calcul de la Chancellerie, c'est-à-dire à un taux de cession supérieur à celui que nous avons indiqué, il sera accepté sans difficulté par l'autorité supérieure ; celle-ci réduit souvent le prix stipulé au traité de cession, mais ne l'augmente jamais. L'hypothèse d'une cession moyennant un prix inférieur à la valeur vénale de l'office est d'ailleurs chimérique : les offices sont si recherchés que les titulaires susceptibles de vendre leur charge sont assaillis de demandes avant même qu'ils aient fait connaître leur intention de céder ; les agences de transmission d'offices ministériels ont toutes des candidats en réserve : la concurrence des amateurs fait toujours monter les prix au delà plutôt qu'en deçà des limites raisonnables (1).

(1) En fait, il arrive quelquefois que des traités de cession, proposés à l'agrément du Gouvernement, stipulent un prix inférieur à la valeur véritable de l'office. Mais il n'y a là qu'une apparence, car en pareil cas on peut être certain qu'il est intervenu entre le cédant et le cessionnaire un traité secret relatif à un supplément de prix. Le cédant a eu pour but — non pas d'éluder le contrôle de la Chancellerie, ce qui est le but normal des contre-lettres — mais de sous-

D'ailleurs les taux de cession qui sont acceptés en fait par la Chancellerie sont très variables, généralement supérieurs, mais quelquefois aussi inférieurs à ceux que ses décisions de principe consacrent à titre de minimum officiel. Les circonstances les plus diverses peuvent conduire le gouvernement à ne pas accepter des prix identiques pour des cessions d'offices de même produit. De même, pour les très petites charges, de faible produit, le taux habituel doit être relevé; la Chancellerie se montre également sévère pour l'établissement du prix des offices de très grosse importance : elle craint, en calculant le prix d'après les règles normales, d'éloigner des candidats honorables, réunissant toutes les qualités nécessaires pour occuper dignement l'office, mais ne possédant pas une fortune assez considérable pour la payer, au profit de quelques gros capitalistes, dont la capacité professionnelle laissera peut-être à désirer. De même lorsqu'un

traire une partie du prix de cession aux atteintes de ses créanciers ; le cessionnaire, qui se prête à cette combinaison frauduleuse, se fait payer son concours, en ce sens que le prix de l'office, composé du prix ostensible et du supplément de prix stipulé secrètement, reste modéré et ne dépasse pas le prix que la Chancellerie aurait accepté. Mais les créanciers lésés qui soupçonnent la fraude n'ont qu'à faire connaître leurs créances à la Chambre syndicale et à requérir son intervention; ils peuvent aussi s'adresser directement au Parquet ou faire des démarches officieuses à la Chancellerie. Celle-ci, avisée directement ou indirectement, se refusera à ratifier le traité de cession si la fraude lui semble probable : cette probabilité équivaudra presque à une certitude si les créanciers peuvent désigner des candidats sérieux autres que celui du cédant et qui se déclarent prêts à payer l'office un prix supérieur au prix en question.

office est cédé avec un bénéfice notable, la Chancellerie est peu disposée à accepter une cession faite au taux normal : « que l'élévation du produit résulte de l'activité « trop peu scrupuleuse du cédant, ou au contraire « des qualités exceptionnelles qu'il a su déployer, elle « tient presque toujours à des causes personnelles, dont « on ne saurait faire abstraction sans injustice et sans « danger pour le cessionnaire (1). »

En conséquence, le prix sera calculé, non sur le produit moyen obtenu par le cédant, mais sur un produit quelque peu inférieur et considéré comme le produit normal de l'office.

Cependant, et à l'inverse, il arrive parfois, lorsqu'un titulaire réalise un bénéfice sur la revente de son office, que le prix de cession fixé par les parties est agréé par l'autorité supérieure, alors même qu'en égard aux produits de l'office, il ne donne pas le revenu qui, en règle, est jugé nécessaire. On comprend, en effet, qu'au lieu d'être inhérente à la personne du titulaire, l'augmentation du chiffre d'affaires d'une étude peut fort bien résulter de phénomènes économiques, dont les conséquences commencent seulement à se produire et qui auront pour effet, dans l'avenir, d'augmenter encore d'une façon progressive les produits de l'office. C'est ce qui se passe chaque fois qu'une industrie nouvelle, susceptible d'un grand développement, est établie dans une

(1) Circ. 1^{er} mars 1890.

région pauvre et jusque là peu habitée. Si de nouveaux offices ne sont pas créés — et, en fait, ces créations sont rares — les études de la région augmentent peu à peu d'importance : leur valeur vénale peut même s'accroître plus rapidement que leurs produits moyens, lorsqu'il paraît certain que le développement de la richesse de la contrée n'en est encore qu'à ses débuts et est susceptible d'une augmentation croissante.

D'ailleurs, ce n'est pas uniquement le chiffre des produits que le gouvernement examine ; la nature de ces produits, ou plus exactement des actes à l'occasion desquels ils ont été perçus, a son importance pour la détermination du prix de cession : elle éclaire la Chancellerie sur la gestion de l'étude, les procédés du titulaire vis-à-vis de la clientèle, le caractère normal ou exceptionnel des produits sur lesquels les parties ont basé le prix de vente. Une étude de notaire dont les obligations hypothécaires constituent la principale source de revenus a évidemment une valeur vénale très inférieure à une autre dont les produits proviennent en majeure partie de ventes, d'adjudications et de contrats de mariage ; le Garde des Sceaux saurait le rappeler, le cas échéant, aux candidats qui seraient tentés de l'oublier. Le taux d'intérêt du prix de cession d'une étude d'huissier augmentera ou diminuera avec la proportion plus ou moins élevée des droits de transports qui ne constituent pas, au moins pour partie, de véritables honoraires (1).

(1) Circ. 24 juillet 1890.

Le montant des recouvrements qui n'ont pas été effectués par le titulaire, au jour de la cession, est également pris en considération ; s'il est fort élevé, il dénote dans la clientèle un état de gêne qui doit diminuer la valeur de la charge. Le successeur est en effet menacé d'un double péril ; d'une part, il risque d'avoir, lui aussi, beaucoup de peine à recouvrer le montant de ses déboursés et honoraires ; d'autre part, il est exposé à perdre les clients vis-à-vis desquels son prédécesseur, si celui-ci s'est réservé les recouvrements, ou lui-même s'il se les est fait céder en même temps que l'office, exercera des poursuites pour obtenir le paiement des sommes dues.

Enfin, la moralité et la réputation du cédant influent sur les conditions de la cession acceptées par la Chancellerie. Un officier ministériel, qui a renom d'honorabilité et de dignité professionnelle, qui a été par exemple président de la Chambre de discipline, fera agréer, à produits égaux, un prix sensiblement plus élevé qu'un cédant qui était connu pour un coureur d'affaires sans scrupules, ou qui se démet de ses fonctions sur injonction du parquet ou après suspension. Dans ces dernières hypothèses en effet, il est à craindre que le successeur ait beaucoup de peine à rallier la clientèle dont les intérêts auront été lésés ou méconnus par son prédécesseur et que l'étude supporte pendant longtemps les conséquences fâcheuses des mauvais agissements d'un de ses titulaires. En 1876, Dufaure avertissait les notaires qu'au cas où des contraventions fréquentes aux règlements

auraient été relevées contre eux au cours de leur exercice, il n'hésiterait pas, lorsqu'ils céderaient leurs études, à réduire le prix de cession dans la proportion qu'il jugerait nécessaire pour que le successeur ne fût pas, en quelque sorte, obligé de continuer les mêmes errements et de maintenir les produits de l'étude que par des opérations irrégulières (1).

Ce n'est guère que pour les greffes, qui ne sont pas des offices à clientèle, que la personnalité du titulaire importe peu, de telle sorte qu'on peut admettre pour les cessions de ces offices une base à peu près fixe d'évaluation.

On voit combien le système actuel est différent de celui pratiqué dans l'ancien droit, à l'époque où le prix de chaque office était déterminé par les rôles de la Chancellerie et immuable, tant qu'une revision générale des évaluations n'était pas ordonnée. Aujourd'hui, la valeur vénale de chaque office n'est pas arrêtée à l'avance par l'autorité; celle-ci se contente d'établir une proportion, simplement approximative, entre le produit moyen de l'office et le prix de cession, la valeur de l'office étant ainsi sujette à des variations incessantes d'après la quantité et la qualité des revenus que la charge peut normalement assurer à son titulaire.

(1) Circ. 19 oct. 1876.

CHAPITRE II

CONTROLE DE LA CHANCELLERIE

Nous connaissons les principales règles d'après lesquelles le prix de cession doit être déterminé; nous allons examiner maintenant comment la Chancellerie est mise à même de voir si ces règles ont été suivies et les mesures qu'elle prend pour en assurer l'exacte observation.

Les cessions d'offices donnent lieu à la formation d'un dossier destiné à la Chancellerie. Ce dossier est remis par le candidat au chef du parquet du tribunal de première instance de l'arrondissement, s'il s'agit d'un officier ministériel dépendant de ce tribunal, c'est-à-dire d'un avoué, d'un huissier, d'un notaire, d'un greffier ou d'un commissaire-priseur; au procureur général s'il s'agit d'avoué ou de greffier de la Cour d'appel; au procureur général près la Cour de cassation s'il s'agit d'avocat aux Conseils ou du greffier de la Cour de cassation. Parmi les nombreuses pièces de ce dossier, il en est plusieurs qui ont précisément pour but d'éclairer l'autorité supérieure sur la valeur exacte de l'office,

objet de la cession : ce sont les seules dont nous devons nous occuper ici. Ce dossier est transmis par le parquet au Garde des Sceaux, avec un rapport du procureur de la République et un rapport du procureur général (nous supposons qu'il s'agit de la cession d'un office ministériel dépendant du tribunal de 1^{re} instance.)

C'est au vu de ces pièces du dossier et de ces rapports que la Chancellerie donnera ou refusera, en connaissance de cause, son approbation à la cession.

§ I. — Pièces du dossier relatives au prix de cession

Le prix de cession est révélé par le traité de cession et confirmé par un acte d'affirmation de la sincérité du prix : les contractants doivent, en effet, faire une déclaration expresse et écrite, dans laquelle ils affirment que les conventions arrêtées entre eux sont sincères, qu'elles n'ont été précédées ni suivies d'aucune contre-lettre modifiant directement ou indirectement le prix porté dans le traité et qu'aucune somme n'a été ou ne doit être payée en sus du prix stipulé (1).

Pour que ce prix puisse être apprécié par l'autorité supérieure, il faut que celle-ci connaisse exactement les produits de l'office, leur montant et leur nature. Aussi toute cession suppose-t-elle la confection d'un « état des produits » de l'office. C'est cet état, avec quelques autres

(1) Circ. 1^{er} mars et 4 déc. 1890.

pièces accessoires variant suivant la nature de l'office, qui permet à la Chancellerie de déterminer le produit moyen de la charge et d'apprécier si le prix de cession fixé par les contractants est en corrélation avec la valeur vénale véritable de l'office.

Etat des produits. — L'état des produits est une pièce essentielle du dossier de présentation. Seuls les greffiers étaient tenus, au lendemain de la circulaire du 21 février 1817, de fournir à la Chancellerie un état des produits de l'office avec leur traité de cession ; mais à la suite des désastres qui se produisirent dans le notariat et qui agitérent vivement l'opinion publique dès les premières années du règne de Louis-Philippe, la mesure fut étendue peu à peu à toutes les cessions d'office.

L'état des produits est un relevé du nombre des actes ou procédures de chaque espèce ou catégorie faits annuellement par le titulaire dans les derniers temps de son exercice, avec le total des honoraires perçus pour chaque espèce ou catégorie d'actes ou procédures.

En principe il doit donner les produits et les actes des cinq dernières années de l'exercice du titulaire (1), l'année de produits partant toujours du 1^{er} janvier pour finir le 31 décembre ; quelquefois cependant, quand la cession a lieu dans le second semestre de l'année et qu'il s'agit d'une étude en voie d'amélioration rapide ou au contraire

(1) Circ. 5 mars, 21 avril et 7 mai 1842, 5 août 1848, 28 juin 1849, 1^{er} mars 1890.

de dépréciation accentuée, le Parquet exige un état supplémentaire faisant connaître les bénéfices réalisés dans l'année en cours, mais il ne les fait pas entrer dans le calcul de la moyenne : c'est un simple renseignement dont la Chancellerie tient compte dans l'examen du prix fixé par les parties.

Dans certaines circonstances, lorsque l'exercice du cédant a été de longue durée, par exemple, et que le prix convenu dépasse celui de la cession précédente, le nombre des années dont on doit donner les produits est élevé à 7. Ces indications seules permettent à la Chancellerie d'apprécier si la moyenne est bien assise et si le bénéfice que prétend faire le cédant est suffisamment justifié (1). C'est en effet sur ces cinq ou ces sept années de produits que se calculera le prix moyen.

S'il s'agit d'une étude de notaire, l'état des produits doit faire connaître également : 1° les charges de l'office telles que le loyer afférent à l'étude, la patente et les appointements des clercs, puisque le prix des offices de notaires se calcule, comme nous l'avons dit précédemment, sur le produit moyen net de l'étude ; 2° le montant des sommes (prix, capital, apport) sur lesquelles les honoraires (2) ont été perçus, afin qu'il soit possible à l'autorité supérieure de s'assurer que les honoraires perçus l'ont été régulièrement ; 3° le montant des droits

(1) Circ. 1^{er} mars. 1990.

(2) Circ. 26 nov. 1872.

d'enregistrement qu'il est également utile de rapprocher du montant des honoraires (1).

Les états de produits des avoués, commissaires-priseurs, huissiers et notaires doivent mentionner en tête le prix de la précédente cession, la moyenne du produit alors constaté et le taux de cette cession (2). L'évaluation des produits doit être faite avec la plus grande sincérité ; aussi tous les états des produits doivent-ils être certifiés exacts par le cédant et par le cessionnaire.

En outre, diverses précautions sont prises pour prévenir dans la mesure du possible, — laquelle, il faut bien le reconnaître, est très faible — les inexactitudes et les fraudes. Ainsi les états des greffiers de justice de paix doivent être certifiés par le juge de paix conformes au registre des recettes prescrit par l'Ordonnance du 17 juillet 1823 (3) ; ceux des notaires sont certifiés, en ce qui concerne le montant des droits d'enregistrement par le receveur de l'enregistrement.

A l'appui de leur état de produits, les avoués doivent présenter un relevé du rôle d'audience, dressé ou certifié par le greffier et indiquant le nombre des affaires dans lesquelles le cédant a occupé tant en demandant qu'en défendant. Les commissaires-priseurs produisent un état dressé ou certifié par le receveur de l'enregistrement, constatant le nombre des ventes ou des prisées auxquelles

(1) Décis. 19 juillet 1850 ; Circ. 1^{er} mars 1890.

(2) Circ. 24 juillet 1890.

(3) Circ. 16 mars 1858

le cédant a procédé et si, dans la circonscription, il existe un mont-de-piété, un état des ventes et prisées, certifié par le directeur de cet établissement. Les huissiers produisent un état dressé ou certifié par le receveur de l'enregistrement et constatant le nombre des actes que le titulaire a signifiés ou des saisies auxquelles il a procédé (1).

Malheureusement, comme l'état des produits est, dans la réalité des choses, l'œuvre du cédant, il est à craindre que celui-ci ne soit enclin à exagérer ses produits, afin de pouvoir exiger un prix de cession plus élevé que celui que comporterait la valeur réelle de sa charge. Le cessionnaire ne peut contrôler facilement la sincérité de cet état ; il lui faudrait compulser les registres, peut-être même les actes et dossiers de son cédant ; or de pareilles investigations nécessiteraient un temps fort long et des connaissances que ne possède pas quelquefois le futur officier ministériel et, en tous cas, elles seraient désobligeantes pour le cédant qui les considérerait comme des preuves d'une suspicion de mauvais aloi. D'autre part, le cessionnaire, même s'il se rend compte de l'exagération des produits indiqués par le titulaire, n'est que trop tenté de fermer les yeux, afin de s'assurer la cession de l'office qu'il convoite et d'écarter les concurrents sérieux ou fictifs dont le titulaire a bien soin de lui annoncer les démarches.

Le danger qu'il faut redouter n'est pas, à vrai dire, que

(1) Circ. 28 juin 1849.

l'état des produits contienne des produits purement fictifs et que l'exagération en soit obtenue par la supposition d'actes ou procédures qui n'ont jamais eu lieu ou d'honoraires qui n'ont pas été perçus. Il est rare qu'un cédant soit assez malhonnête pour inventer des actes ou des honoraires. En revanche, le cédant sera tenté de porter à son état de produits des sommes qu'il a réellement touchées de sa clientèle, mais qui ne constituent pas des honoraires proprement dits ou tout au moins ne sont pas des honoraires professionnels, admis à figurer parmi les produits normaux de l'office. Cet abus qui est, comme nous le verrons, la source principale des actions en réduction de prix, dont sont aujourd'hui saisis les tribunaux avec une fréquence qui devient inquiétante, n'a pas échappé à la Chancellerie ; de tout temps le Ministère de la justice s'est efforcé de faire le départ entre les honoraires réguliers et les honoraires anormaux, c'est-à-dire entre les honoraires qui doivent entrer en ligne de compte pour le calcul du produit moyen des offices et ceux qui ne peuvent être admis à figurer dans les états des produits. Il faut d'ailleurs reconnaître qu'en pareille matière ce n'est pas toujours la pure logique qui a inspiré les décisions de la Chancellerie ; elle a été obligée parfois de tenir compte des errements professionnels, finissant par accepter ce qu'elle sentait ne pouvoir empêcher ; sa sévérité a varié suivant les époques et souvent, semble-t-il, en raison inverse de ses exigences relatives au taux de cession.

Elle a fait, il est vrai, établir des modèles d'états de produits différents suivant chaque espèce d'offices et indiquant tous les actes ou procédures de diverse nature dont les émoluments sont admis par elle pour servir à l'établissement du produit moyen : l'état des produits qui figure au dossier de présentation doit être conforme au modèle officiel. Mais toute difficulté ne disparaît pas ainsi : ce ne sont naturellement que des rubriques assez générales qui figurent à l'état des produits ; il était possible d'exiger le relevé des honoraires perçus pendant cinq ou sept années pour tels actes ou procédures, mais on ne pouvait songer à imposer au titulaire qui veut céder son office la confection d'un état plus détaillé, faisant connaître année par année le nombre des formalités et opérations multiples accomplies pour chaque espèce d'actes ou procédures et ayant donné lieu chacune à des honoraires dont le total seul importe. Parmi ces formalités et opérations, il en est qui sont indispensables et qui constituent, en quelque sorte, l'acte lui-même ou la procédure ; il en est d'autres qui ne sont qu'accessoires, accidentelles, faites à l'occasion des actes ou des procédures.

De là une nouvelle source d'incertitude sur les honoraires qui peuvent ou non figurer à l'état des produits.

Nous allons passer en revue très rapidement les principales règles auxquelles sont soumis les états des produits des divers offices ministériels.

Notaires. — La Chancellerie a toujours posé le principe que la valeur des études de notaires ne doit être calculée que d'après les actes professionnels.

D'après le modèle officiel de l'état des produits d'une charge de notaire, les rubriques sous lesquelles sont portés les actes de l'étude cédée (nombre, droits d'enregistrement, honoraires, capital ou apport) sont les suivantes : adjudications volontaires d'immeubles ; — ventes volontaires d'immeubles ; — ventes judiciaires d'immeubles ; — ventes de meubles et de fonds de commerce ; — baux, devis et marchés ; — contrats de mariage ; — donations entre vifs ; donations entre époux et testaments ; — comptes, liquidations et partages ; — obligations, transports, ouvertures de crédit ; — quittances, titres nouveaux, prorogations ; — sociétés, modifications et dissolutions ; — ordres et contributions ; — inventaires et procès-verbaux ; — main-levées, décharges, procurations, notoriétés, consentements ; — actes divers.

Toutes ces rubriques sont afférentes à des actes de la fonction notariale proprement dite ; et si vague que soit la dernière intitulée « actes divers », il ne faut pas lui donner une portée abusive. Elle ne s'applique qu'à des actes notariés, d'ailleurs très nombreux, autres que tous ceux précédemment énumérés, tels que : actes respectueux, reconnaissances d'enfant naturel, certificat de propriété. Il ne faudrait pas y comprendre le produit des actes sous-seings privés (1) que les notaires consentent

(1) Circ. 1^{er} août 1890.

parfois à rédiger pour le compte de leurs clients. Leurs règles professionnelles interdisent aux notaires de dresser des actes sous-seings privés et surtout de se les faire payer; tout au plus peut-il y avoir là de leur part une complaisance qui ne saurait être rémunérée.

De même si les notaires croient devoir stipuler une rémunération lorsqu'ils agissent comme simples mandataires des parties, ils ne peuvent du moins considérer ces émoluments comme des honoraires professionnels (1). Donc tous les honoraires qu'ils auront perçus pour des commissions particulières à eux confiées ne pourront entrer en ligne de compte pour le calcul de la valeur vénale de leur charge (2). Ces honoraires constituent cependant une source considérable de revenus pour certains notaires qui oublient que leur mission est de conseiller les parties et de formuler impartialement leurs volontés dans les actes authentiques, non pas d'être ou de se faire, à propos de tout, les mandataires ou gérants d'affaires de leurs clients. D'ailleurs, même des notaires très scrupuleux se chargent parfois de la gestion des biens de leurs clients, de l'encaissement de leurs fermages ou de leurs intérêts, de négociations destinées à rapprocher des parties dont l'une cherche, par exemple, un placement ou un immeuble et l'autre un bailleur de fonds ou un acquéreur. Ces missions extra-profession-

(1) Décis. 30 sept. 1850.

(2) Décis. 28 mai 1849, 6 déc. 1850, 10 mars 1860; Circ. 1^{er} mars 1890.

nelles sont prévues par l'article 2 des décrets du 25 août 1898 sur les tarifs notariaux, rendus en exécution de la loi du 20 juin 1896 : « Les dispositions du « présent tarif ne sont point exclusives des émoluments « qui peuvent être réclamés par les notaires, soit pour « des travaux autres que la rédaction des actes, soit pour « des missions dont ils seraient chargés à titre exceptionnel et qui n'auraient rien d'incompatible avec la « nature et la dignité de leur ministère.

« Ces émoluments sont réglés à l'amiable sous le contrôle de la Chambre de discipline » parce qu'ils ne constituent pas en effet des honoraires tarifés, à telle enseigne que certaines chambres de notaires ayant cru devoir édicter sous forme d'annexes aux décrets sur le tarif légal, des tarifs complémentaires déterminant à l'avance et d'une manière invariable le chiffre des émoluments à percevoir pour honoraires de négociation, de gestion, de recettes, la Chancellerie a dû intervenir et proclamer illégale ces résolutions (1). Il était à craindre en effet que, si les opé-

(1) Circ. 8 mai 1900. — Un arrêt de la Chambre des Requêtes du 14 avril 1904 (S. 1905, 1, 284 ; D. 1905, 1, 143) a admis que des émoluments afférents au recouvrement des prix d'adjudication et de vente d'immeubles avaient figuré valablement parmi les produits, parce que ces émoluments étaient tarifés par le tarif de la Chambre des notaires de l'arrondissement, en usage avant la mise en vigueur du tarif légal de 1898. Mais cette décision confond la légitimité de ces perceptions et le droit pour les parties de les considérer comme des honoraires de Chancellerie ; avant les tarifs de 1898, les Chambres de notaires avaient établi des tarifs pour les honoraires de recettes qui n'étaient et ne sont pas

rations non prévues au tarif légal avaient été l'objet d'une tarification quasi officielle par les chambres de discipline, les notaires n'eussent pas su résister à la tentation de considérer les émoluments perçus à leur occasion comme des honoraires professionnels et de les faire en conséquence figurer à l'état des produits.

Il semble donc que les états annuels des produits d'un office de notaire à soumettre à la Chancellerie pour la fixation des prix de cession ne doivent comprendre que : 1° les honoraires relatifs aux actes portés au répertoire pendant l'année; 2° les honoraires relatifs à des actes antérieurement reçus et dont l'ouverture avait été reportée

encore des honoraires de Chancellerie, pour les honoraires de déclarations de succession qui n'étaient pas alors des honoraires de Chancellerie, etc.

Cet arrêt mérite une autre critique : le cédant, dans l'espèce sur laquelle il est intervenu, s'était, par une convention distincte de traité de cession et postérieure en date, réservé ses recouvrements; or, de l'arrêt de la Cour de Nancy du 2 juin 1903, déféré à la Cour suprême, il résultait que ces recouvrements visaient même les sommes dues à des clients de l'étude au jour de la cession pour prix de vente ou pour prêt et non encore touchées pour leur compte par le cédant : celui-ci avait voulu se réserver le droit de faire ces recouvrements, même après la cession, afin de s'assurer les droits de recettes corrélatifs. L'arrêt de la Chambre des Requêtes a rejeté le pourvoi sous le prétexte que la réserve des recouvrements était autorisée. Cette réserve des recouvrements, telle que les parties l'avaient comprise, soulevait cependant de graves objections surtout si l'on admettait, comme le faisait la Chambre des Requêtes, que ces honoraires de recouvrements étaient des honoraires professionnels; d'ailleurs la convention, semble-t-il, devait être annulée comme étant contenue dans un traité distinct du traité de cession et constituant ainsi une contre-lettre.

à un événement ultérieur, tel que le décès d'un testateur ;
3° les honoraires relatifs à la délivrance des expéditions
et extraits d'actes reçus précédemment (1).

Mais les décrets sur le tarif ont tarifié les honoraires dus
aux notaires pour l'accomplissement de diverses opérations
qui ne constituent pas des actes proprement dits ; la
Chancellerie en a conclu qu'il s'agissait là désormais d'une
source de produits réguliers et légitimes qui doivent
entrer en ligne de compte dans les produits de l'étude.
Tels sont les honoraires des affiches et insertions et pour
les formalités ceux perçus pour les renouvellements d'ins-
criptions hypothécaires, enfin les honoraires de déclara-
tions de successions (2).

Aucune rubrique nouvelle n'a été ajoutée à la suite de
cette réforme, à celles qui figuraient sur le modèle officiel
d'état des produits. Quand ces opérations se rattachent à
un acte authentique fait par le même notaire, l'honoraire
qui en résulte est compris dans l'honoraire total de l'acte ;
il en est souvent ainsi pour les affiches et insertions et les
formalités hypothécaires : — quand au contraire, ces opé-
rations sont faites isolément et ne peuvent être consi-
dérées comme ayant pour origine la préparation, la con-
fection ou l'exécution d'un acte inhérent à la fonction
notariale, il n'y a d'autre moyen de les comprendre à l'état
des produits qu'en les ajoutant à la catégorie des « actes

(1) Bourges, 18 nov. 1890 ; S. 92, 2, 241 ; D. 92, 2, 21.

(2) Circ. 16 août 1902. — Pour l'état de choses antérieur, voir
Nancy, 11 mars 1899, *Recueil* Nancy 1898-1899, p. 123.

divers » ; tel sera le cas d'une déclaration de succession lorsqu'il n'y a pas de partage dont la déclaration pourrait, à la rigueur, être considérée comme le préliminaire.

En résumé, la règle est aujourd'hui très simple : tout honoraire tarifé par les décrets de 1898 est un produit régulier qui peut légitimement figurer dans les états de produits d'un office de notaire.

Avoués. — Les états des produits dressés pour la cession des charges d'avoués n'ont jamais soulevé les mêmes difficultés que les états des produits des charges de notaire.

Le modèle prescrit par la circulaire du 24 juillet 1890, pour les produits d'une étude d'avoué de première instance, comprend les rubriques suivantes sous lesquelles il faut relever année par année le nombre des affaires de chaque catégorie et leur produit total : affaires ordinaires, subdivisées en demandes et en défenses ; — affaires sommaires avec la même subdivision ; — licitations, avec la même subdivision ; — saisies immobilières et conversions ; — ventes de biens de mineurs ; — surenchères et folles-enchères ; — adjudications ; — purges ; — ordres ; — contributions ; — productions à ordres et à contributions ; — jugements sur requêtes ; — référés ; — renonciations.

La rubrique « affaires diverses » n'existe plus. La Chancellerie avait en effet constaté que, dans la plupart des cas, elle se composait d'honoraires relatifs aux affaires commerciales ou provenant de la rédaction

de conventions sous-seings privés. Or ces éléments n'étant pas le résultat de la postulation ni de l'exercice direct des fonctions, n'ont jamais été considérés comme des produits de Chancellerie (1) et, en les admettant dans les états de produits, on fausserait nécessairement la base d'évaluation de la valeur des offices (2). Quelquefois cependant, lorsqu'il s'agit d'études où les affaires commerciales sont pour les avoués une source de revenus importants, les postulants sont priés de fournir à titre de renseignements officieux un état des produits relatif aux affaires commerciales dans les cinq dernières années ; la Chancellerie se montre alors un peu plus large dans la fixation du prix (3). De même les émoluments, souvent appréciables, que rapportent aux avoués les plaidoiries par eux prononcées dans les tribunaux qui n'ont pas de barreau ou les fonctions de syndics de faillites dont ils sont investis dans certaines petites villes de province, ne sont pas portés à l'état des produits et ne servent pas au calcul du revenu moyen.

Ce ne sont que les émoluments établis conformément au tarif légal de 1807 qui peuvent figurer à l'état des produits ; les honoraires perçus par les avoués pour les rémunérer de leurs soins et démarches ne sont pas considérés comme des produits de chancellerie, même s'ils sont relatifs à des procédures comprises dans cet

(1) Décis. 1^{er} avril 1842 et 6 oct. 1857.

(2) Circ. 24 juillet 1890.

(3) Voir à cet égard Dijon, 3 avril 1900, D. 1902, 2, 41.

état, à raison de leur caractère purement discrétionnaire (1).

Des règles analogues régissent la confection des états de produits des charges d'avoués à la Cour d'appel ; ces états ne comprennent d'ailleurs, à raison de la simplicité des fonctions des avoués à la Cour, que deux rubriques : celle des affaires ordinaires et celle des affaires sommaires.

Huissiers.— Il existe, en vertu de la circulaire du 24 juillet 1890, un modèle obligatoire dont les rubriques sont les suivantes : citations en justice de paix ; — ajournements et actes d'appel ; — significations de jugements et oppositions ; — saisies-arrêt ; — saisies immobilières ; — protêts ; — commandements ; — procès-verbaux de saisie-exécution et de carence ; — actes à la requête du parquet ; — actes d'avoué à avoué ; — ventes de meubles ; — vente de récoltes ; — transports.

La Chancellerie a toujours accepté de considérer les droits de transport perçus par l'huissier à l'occasion des divers actes de son ministère, comme des honoraires admis à figurer parmi les produits (2), bien que, en réalité, les droits de transport soient plutôt un remboursement forfaitaire des frais de déplacement. Mais il faut que ces droits de transports soient séparés des divers actes pour lesquels ils ont été perçus et groupés sous

(1) Douai, 1^{er} déc. 1873 ; S. 1874, 2, 401.

(2) Circ. 12 janvier 1855.

une rubrique distincte (1), de telle sorte qu'il soit possible à l'autorité supérieure de calculer la moyenne des revenus bruts de la charge et celle de ces revenus, transports déduits.

La mention « actes divers » n'est pas admise ; elle ne pourrait comprendre, en effet, que des honoraires afférents à des actes et opérations qui ne sont pas considérés comme rentrant dans les fonctions normales et régulières de l'huissier. Ainsi les huissiers donnent souvent des avis et conseils, prennent en mains la direction d'un procès, rédigent des conventions sous-seings privés, font des démarches officieuses pour recouvrir des sommes dues à des clients ou pour obtenir la solution amiable d'une difficulté, représentent des créanciers aux opérations d'une faillite, etc. Il est juste, qu'ils soient, dans ces divers cas, rémunérés de leur peine et de leur savoir ; mais tous les honoraires qu'ils perçoivent ainsi ne sont pas des honoraires officiels ; ils n'ont pas été perçus par l'huissier en tant qu'huissier et ne sauraient être compris parmi les honoraires de la Chancellerie.

Commissaires-Priseurs.— Aucune difficulté ne s'est jamais produite en ce qui les concerne. L'état des produits d'une charge de commissaire-priseur comprend tous les honoraires perçus conformément à l'article 1 de la loi du 18 juin 1843 : le produit des ventes et des prises

(1) Circ. 24 juillet 1890.

faites par le cédant, le montant de ses vacations, le produit des expéditions par lui délivrées.

En outre, dans les villes où les commissaires-priseurs ont une Bourse commune, conformément à l'article 4 de l'ordonnance du 26 juin 1816, le montant annuel attribué au cédant sur les bénéfices de la Bourse commune vient grossir les produits sous une rubrique spéciale; mais en revanche le titulaire ne peut comprendre comme produits des ventes que les produits nets, déduction faite de la moitié par lui versée à la Bourse commune. Ce mode de procéder permet de comprendre comment dans les villes où les commissaires-priseurs ont une Bourse commune et notamment à Paris, les charges qui n'ont qu'une clientèle minime se vendent cependant à des prix fort élevés : leur titulaire, sans aucun effort personnel, réalisera chaque année, grâce aux ventes opérées par ses confrères, des bénéfices appréciables. Acheter une charge de commissaire-priseur sans clientèle, un « titre nu » c'est placer son argent à 12 0|0 ; on conçoit que les amateurs ne fassent pas défaut !

Greffiers. — Il n'existe pas de modèle officiel d'état des produits de greffe.

En ce qui concerne les greffes des tribunaux de première instance, les états de produits sont naturellement divisés en deux ou trois parties, suivant qu'il existe ou non un tribunal de commerce dans l'arrondissement : matières civiles, matières correctionnelles, matières commerciales. Chacune de ces parties contient un certain

nombre de rubriques affectées aux divers actes ou opérations rentrant dans les fonctions du greffier et productifs d'émoluments : les remises accordées aux greffiers, par l'article 23 de la loi du 26 janvier 1892 et le décret du 23 juin 1892 pour les rôles d'expéditions et les pages des bordereaux de collocation et les émoluments divers prévus à l'article 1 du décret du 24 mai 1854 sont énumérés en détail.

Au contraire, le gain provenant des allocations accordées par l'article 3 de ce décret pour le papier timbré employé pour les jugements et autres actes portés sur un registre timbré n'est pas considéré comme un produit de Chancellerie (1), de même les droits de transport perçus en vertu de l'article 2 du décret de 1854, ne constituent pas des honoraires, mais une indemnité accordée en remboursement des frais de voyage, de nourriture et de séjour (2); enfin les bulletins d'audience qui donnent lieu à la perception du modeste émolument de 0 fr. 40 chaque, ne devraient pas figurer à l'état des produits au delà de trois ou quatre par affaire (3).

Les produits des greffes de Cours d'appel sont les émoluments prévus par les articles 6 et 7 du décret de 1854 et l'article 1 du décret du 8 décembre 1862, avec les remises accordées sur les anciens droits de greffe.

Les produits des greffes des tribunaux de commerce

(1) Lettre minist. 26 déc. 1863.

(2) Déc. 27 mars 1873.

(3) Lettre minist. 26 déc. 1863.

comprennent les émoluments fixés par le décret du 18 juin 1880, ainsi que divers émoluments prévus par des dispositions spéciales, notamment pour la tenue du registre des faillites et pour les formalités relatives aux nantissements et à la vente des fonds de commerce.

Il faut remarquer qu'indépendamment de leurs honoraires tarifés pour des actes, opérations, ou services formellement prévus, par les tarifs, les greffiers se font souvent rémunérer de complaisances, qui sont certainement contraires à la loi et constituent notamment la violation de l'article 12 du décret du 24 mai 1854 ; ainsi les officiers ministériels qui ont besoin d'urgence d'une expédition, n'hésitent pas à promettre au greffier une allocation supplémentaire pour l'obtenir dans le plus bref délai ; — ainsi encore, au lieu de demander une expédition d'un jugement ou arrêt dont ils n'ont pas à faire un usage officiel, mais qui leur est utile à titre documentaire, les avoués ou les avocats se font souvent délivrer par le greffe une simple copie sur papier libre, non revêtue de la signature du greffier, de la décision qui les intéresse. Ces perceptions irrégulières, qui augmentent les produits des greffes au vu et au su de tous, ne sont pas prises en considération pour la fixation de la valeur officielle du greffe.

C'est surtout en ce qui concerne les greffes de justice de paix, à raison même de la faiblesse de leurs ressources, que les abus sont à craindre ; la Chancellerie est intervenue à maintes reprises, modifiant parfois ses décisions antérieures et n'ayant pas d'ailleurs sur cer-

tains points une pratique constante. On s'explique ainsi qu'elle n'ait jamais proposé de modèle obligatoire d'état des produits, d'autant plus que les attributions des greffiers de paix augmentant d'année en année, une nomenclature limitative des produits était impossible.

Néanmoins, tous les états de produits des greffes de justice de paix comprennent quatre rubriques générales, consacrées aux matières civiles, aux ventes et prisées, aux matières de simple police, aux billets d'avertissement.

Parmi les matières civiles figurent les honoraires pour rôles ou vacations prévus aux articles 9 et 18 du décret du 16 février 1807, relatifs notamment aux adoptions, conciliations et non conciliations, conseils de famille, dépôts d'actes de société, émancipations, expéditions de jugements, scellés, etc., ainsi que les honoraires relatifs aux warrants agricoles (D. 7 sept. 1906), aux saisies-arêts des petits salaires (D. 8 février 1895), aux accidents du travail (D. 5 mars 1899.)

Les vacations des prisées d'inventaires et les honoraires des ventes mobilières et des ventes de récoltes sont prévus par l'article 1^{er} de la loi du 18 juin 1843 et de la loi du 5 novembre 1857; il a toujours été d'usage de les faire entrer en ligne de compte pour l'évaluation des greffes de justice de paix (1), mais ils doivent, depuis la circulaire du 31 juillet 1876, être capitalisés, comme

(1) Décis. 9 juill. 1845 et 24 juin 1851.

nous l'avons vu, au taux considérable de 18 0/0. Si les greffiers de justice de paix étaient chargés, non seulement de prisées d'inventaires, mais d'expertises amiables qu'ils sont autorisés à accepter (1), les honoraires perçus par eux de ce chef ne pourraient entrer parmi les produits (2).

Les matières de simple police comprennent principalement les rôles des expéditions des jugements et les extraits de jugements, prévus par l'article 7 du décret 7 avril 1813, pour le recouvrement des amendes et des frais et pour l'emprisonnement.

Mais c'est une question toujours discutée que celle de savoir si soit en matière criminelle, soit en matière civile, les indemnités de transport sur les lieux peuvent être considérées comme des honoraires devant être compris à l'état des produits. Ces indemnités, prévues en matière civile par l'article 42 du décret du 16 février 1807 et l'ordonnance du 6 décembre 1845, en matière criminelle par le décret du 18 juin 1811, ne sont en réalité que le remboursement des frais de voyage; ce qui le prouve, c'est que le juge de paix lui-même a droit dans les même cas à une allocation quelque peu supérieure, alors que cependant le juge de paix n'a qu'un traitement fixe, sans aucun produit éventuel.

La Chancellerie se prononçait autrefois en ce sens

(1) Décis. 12 août 1847.

(2) Décis. 18 déc. 1839.

d'une manière constante (1); elle est, paraît il (2), moins ferme aujourd'hui depuis que la circulaire du 24 juillet 1890 a permis de tenir compte pour la fixation du prix des charges d'huissiers, des indemnités de transport allouées à ceux-ci. L'argument d'analogie n'est pas concluant : d'abord parce que le taux de cession des offices d'huissier étant de plus de 20 0/0, on conçoit que l'autorité supérieure, dans la détermination des bénéfices considérés comme des produits, se montre moins sévère que pour les offices de greffiers de justice de paix dont le taux de cession est beaucoup plus faible; ensuite, parce que les transports constituent la partie principale, normale de la fonction de l'huissier, tandis que pour le greffier les déplacements sont tout à fait exceptionnels. Toutefois, le chiffre des indemnités de transport perçues par les greffiers des justices de paix est, en général, si peu élevé, qu'il ne saurait modifier sensiblement la moyenne des produits : on conçoit donc la tolérance dont certains parquets font preuve à cet égard et le ministère de la Justice à leur suite.

Enfin, en ce qui concerne les billets d'avertissement délivrés en vertu de l'article 2 de la loi du 2 mai 1853, la Chancellerie s'est depuis longtemps départie de sa sévérité primitive; après avoir refusé à l'origine d'en

(1) Lettre minist. 11 mai 1853; Circ. Proc. gén. de Rennes. 16 déc. 1855.

(2) Richaud, *Cessions d'offices de greffiers de Justice de paix.*

laisser figurer les émoluments à l'état des produits (1) ; elle a décidé par la suite que c'était un revenu naturel et qu'on devait en tenir compte pour la fixation du prix de cession, en le capitalisant toutefois à 18 0/0 (2).

Etat des recouvrements. — Nous avons vu que le montant des sommes à recouvrer par le titulaire au moment de la cession est pris en considération par la Chancellerie pour l'évaluation de la valeur de l'office. Ce n'est, à vrai dire, que pour les études de notaires que ces recouvrements sont importants ; les notaires ont la clientèle attitrée des familles, dont les divers membres viennent d'une manière suivie passer tous les actes qui les concernent dans leur étude ; la clientèle des avoués et des huissiers est beaucoup moins fidèle et surtout elle n'a que rarement, à des intervalles fort éloignés, recours à ces officiers ministériels, tandis que chaque mariage ou chaque décès nécessite l'intervention du notaire. Les notaires seraient donc mal accueillis s'ils réclamaient leurs honoraires aussitôt qu'ils ont fait un acte, encore moins pourraient-ils se faire remettre une provision : et non seulement le notaire travaille à crédit, mais il doit encore consentir à faire aux clients l'avance de droits d'enregistrement souvent considérables. Normalement le montant des sommes dues à un notaire est égal au produit moyen d'une année ; mais lorsqu'il est

(1) Décis. 28 déc. 1857 et 30 juill. 1858.

(2) Décis. 13 janv. et 26 déc. 1874 ; Circ. 31 juill. 1876.

sensiblement supérieur et atteint le produit cumulé de plusieurs années, il faut admettre que l'étude était mal tenue par suite de la négligence du titulaire ou que celui-ci était à l'affût des affaires et poussé par le désir de faire des actes plus nombreux qu'utiles : la Chancellerie fait généralement subir, en ce cas, au prix stipulé dans le traité, une réduction motivée par la situation désavantageuse faite au successeur. On conçoit donc qu'elle exige la production d'un état des recouvrements ; elle avait cette exigence à l'époque où les recouvrements étaient nécessairement cédés avec l'office (1) ; elle l'a maintenue très sagement, bien que le cédant ait la faculté de conserver ses recouvrements (2). L'état des recouvrements doit comprendre toute la durée de l'exercice : il est divisé en deux colonnes, l'une pour les honoraires, l'autre pour les déboursés.

§ II. — Examen du prix par le Parquet.

Le Parquet, auquel est transmis par le postulant le dossier de présentation, va pouvoir, muni des pièces et documents nécessaires, apprécier le prix de cession fixé par les parties et faire son rapport à la Chancellerie. Notons qu'en fait il se renseignera souvent auprès des membres de la Chambre de discipline, spécialement de

(1) Circ. 2 mars 1844, Décis. 28 mai 1847.

(2) Circ. 1^{er} mars 1890.

son président ; le candidat, avoué ou huissier, doit en effet obtenir un certificat de capacité et de moralité délivré par la Chambre, et s'il s'agit d'un notaire, la Chambre est du moins appelée à donner son avis sur la nomination du candidat (art. 42 l. 12 août 1902) : elle profite de cette circonstance pour se faire communiquer le traité de cession et les pièces à l'appui et porter ainsi ses investigations sur le prix du traité (1).

Le Procureur de la République doit tout d'abord examiner l'état des produits, s'assurer de sa sincérité, de la légalité des perceptions qui y sont énoncées et le certifier exact (2). Il faut, en outre qu'il en apprécie les chiffres, qu'il en fasse ressortir la corrélation avec le prix de la cession actuelle et indique les causes qui en ont déterminé, depuis la cession précédente, l'augmentation ou la diminution (3).

En ce qui concerne les études de notaires, la comparaison du produit des honoraires avec le total des droits d'enregistrement est un moyen usité dans beaucoup de parquets pour apprécier l'importance d'un office. « Ce moyen, dit la Chancellerie aux magistrats des Parquets, n'est pas un criterium infaillible et auquel on puisse se fier en tous cas avec certitude. Cependant je désire que, lorsque vos substituts remarqueront un écart excessif entre les deux chiffres, ils en recherchent la cause réelle,

(1) Décis. 8 janv. 1842.

(2) Circ. 16 mars 1858 et 1^{er} mars 1890.

(3) Circ. 24 juillet 1890.

provoquent les explications des parties et me fassent connaître le résultat de cet examen (1). » Il semblerait donc que le chiffre des honoraires et le chiffre des droits d'enregistrement doivent, dans une étude de notaire convenablement gérée, être sensiblement égaux et qu'un écart excessif entre les deux chiffres, devrait inquiéter le ministère public. Rien n'est moins exact : la nature des affaires et des actes faits dans une étude peut entraîner une grande disproportion entre le montant des honoraires du notaire et le montant des perceptions fiscales sans qu'on ait le droit de suspecter la sincérité des chiffres ni la parfaite régularité des opérations. Il suffit de supposer une étude de notaire, située dans une région où les transactions immobilières ont été peu fréquentes pendant les cinq dernières années qui figurent à l'état des produits, alors qu'au contraire les ventes de meubles et de fonds de commerce, les baux et les multiples actes qui ne sont enregistrés qu'au droit fixe, ont été nombreux, pour obtenir des droits d'enregistrement inférieurs à la moyenne. D'ailleurs cette moyenne ne donne pas des perceptions sensiblement égales au montant des honoraires de l'officier ministériel ; très généralement le total des honoraires dépassera dans des proportions notables le total des droits d'enregistrement (2).

(1) Circ. 1^{er} mars 1890.

(2) Au milieu du siècle dernier, il était, paraît-il, d'usage à la Chancellerie d'admettre les honoraires du notaire au taux de la moitié ou des deux tiers de perceptions de l'enregistrement (Décis. du

Si le Procureur de la République a des doutes sur l'exactitude et la sincérité des états de produits, il doit se livrer personnellement à une vérification, ou — ce qui paraît plus pratique — y faire procéder par le Président de la Chambre. Le Parquet examine ensuite le traité de cession et recherche si le prix fixé par les parties correspond à la valeur de l'office et fait son rapport pour la Chancellerie. Il met en parallèle le prix actuel de cession et le taux actuel de la cession avec le prix et le taux de la cession par laquelle le titulaire avait acquis son office ; il cherche à se rendre compte de la sincérité du traité et s'il n'existe aucune contre-lettre ni convention occulte entre le cédant et le cessionnaire ; il signale, s'il y a lieu, la mauvaise réputation du cédant, les manquements nombreux qu'il a commis à ses devoirs professionnels et toutes les circonstances et considérations qui peuvent influencer sur la valeur véritable de l'office et permettre à la Chancellerie d'exercer un contrôle équitable sur le prix fixé par les parties.

D'autre part, le Procureur exige l'acte d'affirmation de la sincérité du prix, signé du cédant et du cessionnaire, le vise et prévient les contractants des rigueurs auxquelles les exposerait une déclaration mensongère (1) ; s'il s'agit d'une étude de notaire, il vise et certifie l'état des recouvrements, après s'être assuré au préalable par

49 juill. 1850). Aujourd'hui on se montre plus généreux et plus équitable.

(1) Circ. 1^{er} mars 1890.

l'examen des livres de comptabilité qu'il est bien l'expression de la vérité (1).

Enfin le Procureur envoie son rapport au Parquet général; le Procureur général rédige à son tour un rapport où il donne ses conclusions personnelles, habituellement conformes à celles du procureur de la République et adresse le dossier à la Chancellerie,

Le ministère public n'a pas qualité pour imposer aux parties des modifications à leurs conventions, et spécialement une réduction du prix de cession : « Je crois
« devoir vous rappeler, dit le garde des sceaux aux Pro-
« cureurs généraux, que, dans les affaires de cette na-
« ture, il m'appartient de décider s'il y a lieu d'imposer
« aux parties une réduction et que vous devez me trans-
« mettre le dossier tel qu'il est intervenu entre elles, en
« vous bornant à y joindre vos observations et votre
« avis (2). »

Toutefois le Parquet peut, avant de transmettre le dossier au Ministère de la justice, présenter aux parties les observations convenables pour les amener à consentir à l'amiable les réductions de prix qui paraissent justifiées ; il doit leur faire observer que, dans le cas où la Chancellerie serait de son avis, les modifications demandées entraîneraient pour les contractants des retards préjudiciables à leurs intérêts. Mais en cas de refus par les

(1) Circ. 1^{er} mars 1890.

(2) Lettre au Proc. gén. Rouen, 16 avril 1875.

parties de modifier leur traité, le parquet doit simplement le transmettre à la Chancellerie en signalant la réduction de prix qui lui semble utile (1).

§ III. — Décision de la Chancellerie.

Lorsque le prix de cession paraît trop élevé, la Chancellerie adresse ou fait adresser par le parquet, aux contractants, les observations qui lui semblent justifier une réduction de prix; si les parties déclarent qu'ils estiment que le prix par eux fixé correspond bien à la valeur de l'office et se refusent à écouter l'avis officieux qui leur a été adressé et à faire un traité rectificatif portant diminution du prix de cession, le ministre de la justice peut, avant de prendre une décision définitive, et afin de ne la prendre qu'en pleine connaissance de cause, consulter le tribunal et la chambre de discipline sur la valeur de la charge dont on lui demande la transmission; c'était un usage qui était presque obligatoire autrefois (2) et la Chancellerie avait dû même vaincre les résistances de certaines chambres qui s'étaient refusées à donner leur avis (3). Quand le ministère de la justice croit encore devoir se conformer à cette pratique, les parties sont

(1) Décis. 3 avril 1855; Greffier, *Cessions et suppressions d'offices*, p. 42; Circ. 4 déc 1890.

(2) Décis. 26 mars 1849; Circ. 28 juin 1849; Décis. 30 juin 1849 et 30 avril 1851.

(3) Décis. 6 mai et 21 juin 1830; Décis. 10 juillet 1841.

prévenues de l'incident et appelées tour à tour à fournir des explications devant la chambre de discipline et le tribunal dont les avis ne lient d'ailleurs pas le gouvernement. Souvent la Chancellerie, possédant par les transmissions nombreuses qui se sont opérées des éléments d'appréciation dont l'exactitude lui paraît certaine, prend sa décision sur le simple rapport des parquets. Si donc la Chancellerie estime, après ou sans avis du tribunal et de la chambre de discipline, que le prix porté au traité est hors de proportion avec les revenus de l'office, elle fait savoir aux parties, par l'intermédiaire des parquets, qu'elle exige une réduction du prix de cession. Deux hypothèses différentes sont alors à envisager suivant que les parties acceptent ou non la réduction : nous allons les examiner tour à tour.

1^{re} hypothèse. — La réduction est acceptée.

Lorsque les parties sont d'accord pour accepter la réduction imposée par le Ministre de la Justice, elle doivent faire un traité rectificatif (1), dans lequel elles imputent le montant de la réduction sur les derniers termes d'exigibilité (2). Il faut, en outre, qu'elles renouvellent l'affirmation expresse et écrite que les conventions arrêtées entre elles sont sincères (3).

(1) Décis. 11 janv. 1849 et 8 sept. 1851.

(2) Circ. 12 juillet 1893.

(3) Circ. 1^{er} mars 1890 ; 4 déc. 1890.

Cette réduction du prix original soulève, au point de vue de l'enregistrement, la question toujours si intéressante de la restitution des droits primitivement perçus. Le traité de cession doit être enregistré, en vertu de la loi du 25 juin 1841, article 6, avant d'être produit à l'appui de la demande de nomination du successeur désigné. Dans la rigueur des principes, il n'aurait dû être enregistré qu'au droit fixe, puisqu'il est soumis à la condition suspensive de la nomination du cessionnaire et que, jusqu'à cette nomination par l'autorité, il constitue un simple projet. C'est au contraire le droit de 2 0/0 (en réalité 2,50 0/0) qui est perçu sur le prix exprimé et sur le capital des charges qui peuvent s'ajouter au prix (art. 7, loi 1841). Il est évident que le traité rectificatif qui, comme le traité original, ne peut être présenté à la Chancellerie qu'après enregistrement, n'est pas passible du droit proportionnel; ce n'est pas un contrat distinct du premier, c'est le même contrat, avec stipulation d'un prix de vente inférieur; on n'a jamais mis en doute que seul le droit fixe de 3 fr. 75 puisse être perçu.

La loi du 25 juin 1841 contient en outre une disposition très équitable qui constitue une exception à la disposition de l'article 60 de la loi du 22 frimaire an VII d'après laquelle la restitution des droits d'enregistrement régulièrement perçus n'a jamais lieu, quels que soient les événements ultérieurs. L'article 14 de la loi de 1841 autorise, en effet, la restitution des droits acquittés pour

les transmissions d'office, restitution totale lorsque la transmission n'a pas été suivie d'effet, restitution partielle et portant seulement sur l'excédent du prix lorsque le prix exprimé dans le traité de cession a été réduit.

La perception immédiate du droit proportionnel est, en effet, une dérogation aux règles générales de l'exigibilité ; pour faciliter le recouvrement de l'impôt, la loi a permis de faire acquitter provisoirement le droit de transmission, mais c'est sauf remboursement si la condition suspensive à laquelle il était, en réalité, subordonné, ne se réalise pas ultérieurement.

La Chancellerie ne délivre pas de certificat constatant cette réduction ; mais il est prescrit aux receveurs de l'enregistrement d'opérer la restitution sur le vu de la lettre par laquelle les parties auront reçu des magistrats ou des chefs d'administration la communication officielle de la décision ministérielle (1).

Il est même généralement admis que si la réduction, au lieu d'être imposée par l'autorité, est spontanée, les parties modifiant volontairement leur traité et réduisant le prix avant de présenter la cession à l'agrément de la Chancellerie, les droits perçus sur la différence entre le prix stipulé primitivement et le prix réduit devront être également restitués (2).

En matière fiscale, le traité rectificatif n'est donc pas

(1) Instr. min. des Fin., 22 oct. 1842 ; Décis. 28 janv. 1846.

(2) Garnier, *Répert. de l'Enregistr.*, art. 2765.

un acte nouveau ; c'est le traité primitif avec une simple modification relative au prix de cession. Peut-on dire qu'il en est de même en matière civile et faut-il décider, au cas où les contractants acceptent la réduction imposée par la Chancellerie, que le traité originaire conserve toute sa force obligatoire ? Le prix compris au traité rectificatif est-il un prix nouveau ou le prix ancien réduit ?

Un raisonnement rigoureux conduirait à décider que le refus par la Chancellerie de ratifier le traité de cession originaire, a détruit les conventions primitives des parties. Le premier traité n'était qu'une proposition dont l'effet se trouvait subordonné à l'approbation du gouvernement ; cette approbation n'étant pas donnée, la condition ne se réalise pas, le traité est censé n'avoir jamais existé, à tel point que les parties sont libres de ne pas souscrire aux modifications qu'exige la Chancellerie et de demeurer ainsi respectivement dégagées. Lorsqu'elles consentent à souscrire un traité dans les termes imposés par la Chancellerie, c'est donc une convention nouvelle qu'elles établissent, même si celle-ci est conforme à la convention primitive à tous égards, sauf en ce qui concerne le point particulier sur lequel la Chancellerie a exigé une modification, notamment le montant du prix. Il semble cependant que ce point de vue n'est pas celui auquel se place la jurisprudence, qui n'a que peu de goût pour les raisonnements purs, et préfère toujours les solutions qui lui paraissent conformes à la réalité des choses, au bon sens et à l'opinion commune : un traité

rectificatif n'est donc pas un traité nouveau, c'est le traité primitif que la volonté des parties fait revivre, avec un prix de cession inférieur. Bien que les modifications exigées par l'autorité compétente aient nécessité la rédaction d'un nouvel acte, c'est toujours le traité originaire qui subsiste ; les modifications acceptées par les contractants se rattachent au traité primitif dont elles assurent l'exécution dans toutes les dispositions qui restent maintenues.

Deux conséquences intéressantes ont été tirées de cette manière de voir.

a) Une personne était intervenue comme caution du cessionnaire d'un office dans le traité de cession ; mais celui-ci ne fut pas ratifié par la Chancellerie à raison de l'exagération du prix. Un traité rectificatif fut passé, dans lequel les parties opérèrent la réduction exigée par le gouvernement, mais sans que la caution y intervint pour maintenir sa garantie. Il a été décidé que la caution n'était pas fondée à se prétendre déliée de son engagement et qu'elle restait tenue jusqu'à concurrence du prix réduit, bien qu'elle n'ait pas concouru au second traité (1).

b) Il est depuis longtemps admis que le prix de cession d'un office est cessible de la part du vendeur et saisissable par ses créanciers dans l'intervalle qui s'écoule entre la présentation et la nomination. Celle-ci, lorsqu'elle intervient, consolide rétroactivement la cession faite d'une

(1) Cass. Req. 14 mars 1868, S. 1868, 4, 482 ; D. 1868, 4, 263.

créance qui n'était que conditionnelle et les saisies-arrêts pratiquées entre les mains du débiteur éventuel : de là un conflit d'intérêts fréquent entre un cessionnaire du prix de cession et des créanciers opposants que la jurisprudence déclare obligés de respecter la cession antérieurement signifiée, lorsqu'ils ne peuvent arguer qu'elle est le résultat d'un concert frauduleux entre le titulaire de l'office et l'acquéreur de sa créance (1).

Cependant il est une hypothèse où le droit des créanciers qui avaient fait opposition entre les mains du postulant sur les sommes qu'il pourrait devoir au titulaire de l'office paraissait pouvoir l'emporter sur le droit du tiers, auquel avait été cédée la créance éventuelle du prix de l'office : il faut supposer que l'approbation du gouvernement n'était intervenue qu'avec une réduction de prix, laquelle avait rendu nécessaire la rédaction d'un nouvel acte portant stipulation du prix réduit.

Les créanciers opposants ont alors fait remarquer que la cession du prix était inopérante, la créance cédée n'ayant pas pris naissance par suite du refus par la Chancellerie d'agréer la convention qui était la source de cette créance éventuelle ; seules leurs saisies-arrêts, pratiquées sur les sommes que l'acquéreur de l'office pouvait devoir au titulaire, pouvaient porter sur le second prix de cession aussi bien que sur le premier.

(1) Cass. civ. 15 janv. 1845 ; S. 1845, 1, 84 ; D. 1845, 1, 93 ; Cass. Req. 16 janv. 1849 ; S. 1849, 1, 282 et D., 1, 35 ; Cass. civ. 21 juin 1864, D. 1864, 1, 385.

Cette prétention n'a jamais été admise (1). On a répondu aux créanciers qu'en réalité ce n'était pas en vertu du second traité que l'office avait été transmis : la cession remonte toujours au premier traité, dont les stipulations sont soumises aux modifications que l'autorité croit devoir y apporter et à l'acceptation de ces modifications par les contractants ; ce sont là des éventualités qui forment la condition du premier traité et opèrent rétroactivement. En vain le second acte de cession de l'office contiendrait-il la clause que « toutes cessions antérieures sont annulées » ; cette clause n'a d'autre but que de rassurer la Chancellerie et d'affirmer la sincérité du prix porté au traité rectificatif et l'inexistence de toute contre-lettre destinée à maintenir le prix primitivement arrêté entre les contractants (2).

Peut-être la solution admise par les arrêts pourrait-elle se justifier autrement : la cession du premier prix contiendrait implicitement la cession du second prix, d'après l'intention des parties qui auraient fait entrer dans leurs prévisions la nécessité de stipuler ce second prix en cas de réduction du premier par le gouvernement ; et cette session du second prix, c'est-à-dire d'une créance non encore existante et non encore déterminée au jour du contrat serait valable, si l'on admet que la cession du prix d'un office peut être consentie par le titulaire, à titre

(1) Paris 14 janv. 1851, S. 1851, 2, 6 et D. 1851, 2, 64 ; Cass. Req. 14 déc. 1855, S. 1856, 1, 112 et D. 1855, 1, 464.

(2) Trib. de la Seine 26 février 1887, *Pand. Franç.*, 1888, 2, 296.

de créance future, même avant que la cession de cet office ne soit faite et avant tout traité (1).

*2^e hypothèse. — La réduction n'est pas acceptée
par les parties.*

La réduction que la Chancellerie croit nécessaire de faire subir au prix de cession n'est pas, à proprement parler, imposée par elle aux parties contractantes ; mais le gouvernement refuse son approbation au traité tel qu'il lui est présenté et déclare qu'il ne procédera à la nomination du postulant que sur le vu d'un nouveau traité, réduisant dans la proportion par lui indiquée le prix convenu primitivement entre les parties.

Ce refus d'approbation, malgré la promesse conditionnelle d'approbation qui y est jointe, fait défaillir la condition dont était affecté le traité de cession : ce traité s'évanouit et si les parties ne le remplacent pas par une nouvelle convention, conforme aux exigences gouvernementales, il ne sera donné aucune suite, en principe, à la présentation du candidat.

En un mot, lorsque la réduction de prix arrêtée par la Chancellerie n'est pas acceptée par les deux parties, le traité est considéré comme non avenu.

Mais dans leurs rapports entre eux, les contractants sont-ils libres d'accepter ou non la réduction ? Sont-ils

(1) Sur la question de savoir si la cession du prix d'un office peut être effectuée avant tout traité de cession passé par le titulaire, voir la note de M. Wahl, sous Montpellier, 21 février 1895, S. 96, 2, 185

tenus l'un envers l'autre de traiter à nouveau sur les bases qui leur sont proposées par le gouvernement ou bien la réduction exigée par l'autorité supérieure les dégage-t-elle complètement, leur rend-elle une liberté absolue, de telle sorte qu'ils soient replacés dans la situation où ils se trouvaient avant le traité? Cette question ne comporte pas une réponse unique et certaines distinctions sont nécessaires :

En ce qui concerne le cédant lui-même, il est libre aussi bien vis-à-vis du cessionnaire que vis-à-vis de la Chancellerie de se refuser à subir la réduction de prix ; il peut donc, sans s'exposer à des dommages-intérêts, retirer sa démission et conserver sa charge : plutôt que de céder celle-ci moyennant un prix qu'il juge inférieur à sa valeur réelle, il a le droit de continuer à faire valoir son office, avec l'espoir d'en augmenter encore les produits et de pouvoir ultérieurement obtenir du gouvernement l'acceptation des conditions que ce dernier n'a pas voulu ratifier.

Mais le titulaire aurait-il le droit, tout en acceptant la réduction, de se refuser à faire un traité rectificatif avec son cessionnaire primitif et de céder son office à un nouvel acquéreur pour le montant du prix tel qu'il a été fixé par l'autorité? La question ne s'est pas posée fréquemment, sans doute parce que si le cédant voulait ainsi sacrifier le cessionnaire primitif et lui préférer un nouveau cessionnaire dont il ne pourrait cependant stipuler des conditions meilleures, la Chancellerie hésiterait à donner

son agrément au nouveau traité, craignant qu'il ne fût accompagné d'une contre-lettre ou d'un engagement secret que le second cessionnaire aurait consenti à souscrire.

On conçoit cependant qu'après une réduction de prix, le cédant ait des motifs louables de traiter avec un cessionnaire autre que le cessionnaire primitif ; c'est peut-être un candidat qui n'avait été écarté lors du premier traité que parce qu'il n'offrait qu'un prix moindre que l'autre, prix qui est précisément celui qui a été arbitré par l'autorité supérieure ; ou bien il donne des garanties plus solides ou présente une solvabilité meilleure que celles du cessionnaire originaire, de telle sorte qu'à prix égal le titulaire a tout intérêt à lui donner la préférence. En droit, il semble que le refus par le Gouvernement d'agréer le traité de cession met à néant les conventions arrêtées entre les parties ; le cédant n'est plus lié en aucune façon vis-à-vis du cessionnaire ; il est libre de traiter avec qui lui plaît aux nouvelles conditions qui lui sont imposées, sans s'exposer à une demande de dommages-intérêts de la part du cessionnaire évincé.

Le contraire a été jugé (1), mais dans des circonstances un peu spéciales qui justifient la solution : le titulaire après réduction du prix de cession par l'autorité supérieure, avait modifié les conditions de paiement et exigé

(1) Trib. de la Seine 4 juillet 1860. — *J. des Huissiers*, t. XLII, p. 34.

notamment le versement comptant de la totalité du prix de cession ; le premier candidat, avec lequel il était resté en pourparlers, avait souscrit à ces nouvelles conditions et néanmoins l'officier ministériel avait cédé à un autre postulant. Le jugement, en condamnant le titulaire à des dommages-intérêts prend bien soin d'affirmer que le lien de droit avait toujours existé entre les parties (il eût été plus exact de dire qu'un nouveau lien de droit s'était formé), de telle sorte que l'inexécution par le cédant de ses engagements pouvait donner lieu à l'application de l'article 1142 du Code civil.

En ce qui concerne les héritiers du cédant, ou les héritiers d'un officier ministériel qui ont eux-mêmes voulu céder la charge après la mort de leur auteur, la question se pose un peu différemment. S'il est de bonne justice de laisser au titulaire lui-même, l'option, ou de conserver sa charge, ou de consentir à la réduction du prix par lui stipulé, cette même option est impossible pour les héritiers de l'officier public décédé ; le refus par le titulaire d'accepter la réduction a pour conséquence son maintien en fonctions, mais ce refus émanant de ses héritiers incapables d'exercer les fonctions de leur auteur, aurait pour résultat de laisser la charge vacante et de priver les populations des services d'un officier ministériel. La transmission de l'office est donc inévitable, avec réduction du prix — imposée vraiment aux héritiers. Mais les héritiers sont-ils tenus de maintenir la présentation du candidat avec lequel a été conclu le traité jugé trop onéreux

par la Chancellerie, où ont-ils le droit d'invoquer la réduction de prix pour se dégager entièrement vis-à-vis de lui afin de pouvoir traiter avec un autre postulant qui leur agréé davantage ? La question est la même qu'en ce qui concerne le cédant et nous n'hésitons pas à la trancher de la même manière.

Nous pouvons du reste citer en notre sens une décision très nette. Il a été jugé que lorsque la Chancellerie a refusé son approbation à un traité de cession en déterminant le chiffre auquel le prix devrait être réduit pour que la cession pût être approuvée, le cessionnaire ne peut exiger des héritiers du titulaire décédé qu'ils lui transmettent l'office par un traité rectificatif pour le prix ainsi réduit, ni les faire condamner, à défaut, à lui payer des dommages-intérêts (1). On a critiqué cette décision, en alléguant que si le traité primitif est sans force au point de vue de la transmission de l'office, il ne vaut pas moins comme un engagement de faire, dont l'inexécution de la part du cédant ou de ses héritiers peut donner lieu à des dommages-intérêts au profit du cessionnaire (2). La critique nous semble injustifiée : l'engagement de faire, le seul qui soit inhérent au traité de cession, avait pour corrélation le prix convenu entre les parties ; cette créance au profit du cédant ou de ses héritiers ne pouvant prendre naissance, le cédant ou ses héritiers se trouvent déliés

(1) Montpellier, 10 janvier 1874, S. 1874, 2, 180.

(2) *Encycl. des Huissiers*, v^o Office, n^o 719.

de leur engagement. Et si l'on objecte que l'intérêt public exige qu'il soit rapidement pourvu au remplacement de l'officier ministériel, nous répondrons avec la décision que nous analysons : « que l'administration est seule
« gardienne de cet intérêt, au nom duquel elle pourvoit
« même d'office aux titres vacants en cas de morosité de
« ceux auxquels appartient le droit de présentation et qu'il
« ne saurait appartenir à un simple cessionnaire de
« l'office, qui, avant sa nomination, n'a de droits que ceux
« qu'il puise dans le traité, de se prévaloir d'un intérêt
« public qu'il n'a pas mission de sauvegarder pour faire
« produire à la cession, dans son intérêt privé, des conséquences que repousse le droit commun en matière
« de conventions. »

La pratique administrative ne semble pas toutefois s'être embarrassée des résistances des héritiers du titulaire, lorsque, sans alléguer de motifs plausibles, ils ne veulent pas consentir au profit du cessionnaire un traité rectificatif portant réduction du prix de cession. La Chancellerie, en présence des hésitations et des lenteurs des héritiers, se refuse à attendre qu'ils aient fait choix d'un nouveau cessionnaire et pourvoit d'office à la nomination du successeur de l'officier ministériel décédé. En vain les héritiers intentent-ils devant les tribunaux civils une demande en nullité du traité ; cette action, si elle était accueillie, aurait pour conséquence nécessaire d'invalider le décret duquel le cessionnaire tient sa nomination ; les tribunaux judiciaires ne pouvant, sans violer le

principe de la séparation des pouvoirs, connaître de l'irrégularité de l'acte de nomination d'un officier ministériel, ni en prononcer la nullité, déclarent l'action non recevable (1). Si les héritiers s'adressent au Conseil d'Etat et lui demandent d'annuler pour cause d'excès de pouvoir cette nomination faite au mépris du droit de présentation qui leur est conféré par l'article 91 de la loi de 1816, le Conseil d'Etat fait la sourde oreille (2) ; il estime que l'héritier, qui a présenté lui-même ou dont l'auteur a présenté un candidat à l'agrément du gouvernement et qui a consenti à la réduction demandée par la Chancellerie ne peut, sans donner les motifs de son refus, se dispenser de ratifier le traité modifié.

Cette opinion ne paraît pas à l'abri de la critique ; en tout cas, même si elle était entièrement exacte, elle aurait pour seule conséquence d'ouvrir au profit du cessionnaire contre les héritiers récalcitrants une action en dommages-intérêts, mais non d'autoriser le gouvernement à procéder à une nomination d'office. Sans doute il importe que le service public ne soit pas interrompu ; il ne faut pas que les préventions excessives ou les fantaisies des héritiers prolongent indéfiniment la vacance de l'office ; le gouvernement doit donc avoir le droit de pourvoir à la vacance, sans attendre leur bon plaisir ;

(1) Cette pratique paraît ancienne : voir Nîmes 30 déc. 1841, D., Répr., ^{vo} Office, n° 201.

(2) Paris 9 déc. 1892, S. 1893, 2. 9. C. d'Etat, 23 juin 1893, S. 1893, 3, 57.

mais du moins il ne peut le faire qu'après avoir mis en demeure les héritiers d'exercer leur droit de présentation dans un certain délai, et faute par eux d'avoir déféré à cette injonction dans le délai imparti (1).

Reste un dernier point à examiner à propos des conséquences de la réduction du prix de cession au point de vue des rapports des parties contractantes. Le traité de cession étant conditionnel et le refus par la Chancellerie d'accepter le prix convenu par les parties emportant défaillance de la condition, le cessionnaire est-il, au même titre que le cédant ou ses héritiers, fondé à se prévaloir de l'inexistence rétroactive du contrat et à refuser de signer le traité rectificatif ? Il est évident que s'il ne veut plus se porter acquéreur de l'office, il ne sera pas nommé malgré lui ; mais le cédant, qui va être contraint de trouver un nouveau candidat et de conserver sa charge plus longtemps qu'il n'aurait souhaité, qui peut-être ne rencontrera pas un amateur consentant à acquérir l'office même pour le prix réduit fixé par la Chancellerie, sera-t-il en droit de demander au cessionnaire défaillant des dommages-intérêts ? Bien entendu nous ne supposons pas que la réduction exigée par l'autorité supérieure ait révélé au cessionnaire des faits qu'il ignorait et dont la connaissance pourrait légitimement lui enlever toute

(1) C. d'Etat, 30 juin 1876, S. 1877, 3, 61 et D. 1876, 3, 97 ; Circ. 1^{er} mars 1890. — Grellier, *Cessions et suppressions d'offices*, 4^e éd., n° 67. Le Poittevin, *op. cit.*, n° 29.

idée d'acquérir la charge ; cette réduction n'est pas imposée à raison de l'état de déconfiture du cédant, nouvellement constaté, ou à raison de majorations de produits insoupçonnées par le cessionnaire et découvertes par le Parquet ou par la Chancellerie elle-même. Le cessionnaire n'a aucun motif légitime de se soustraire à l'exécution de son engagement ; mais il déclare qu'il a changé d'avis, qu'il a par exemple trouvé une charge dont l'acquisition lui paraît plus avantageuse et il allègue que le traité de cession n'étant qu'un simple projet, resté sans effet par suite des modifications exigées par le gouvernement, il est libre de ne pas signer le nouveau traité que son cédant déclare accepter.

Cette prétention n'a pas été admise, et avec raison (1). La situation en cas de réduction de prix n'est pas la même, en effet, pour le cédant et pour le cessionnaire. Le cédant qui consent à vendre son office pour 100.000 francs, peut soutenir, avec toute apparence de raison, qu'il ne l'aurait pas vendu pour 80.000 francs, et lorsque la Chancellerie réduit le prix de 100.000 à 80.000, il n'y a plus accord des parties sur le prix, élément essentiel du contrat. Au contraire le cessionnaire qui consentait à payer 100.000 francs a tacitement accepté de traiter, à fortiori, pour 80.000 francs ; il ne saurait, sous prétexte que le cédant est libre de ne pas subir la réduction imposée, refuser de souscrire un engagement moins oné-

(1) Angers, 25 octobre 1893, *J. des not. et des av.*, 1894, p. 225.

reux que son engagement primitif et qui s'y trouve implicitement compris : les conventions doivent être exécutées de bonne foi et ce principe oblige le cessionnaire à signer le traité rectificatif.

TROISIÈME PARTIE

ACTION EN RÉDUCTION DU PRIX DE CESSION

La question de savoir si le cessionnaire d'un office ministériel est en droit de demander à la justice la réduction du prix de cession se pose soit avant, soit après la nomination. Au premier cas, c'est la convention des parties qui est seule critiquée ; au second cas, le traité et l'examen dont il a été l'objet de la part du gouvernement sont l'un et l'autre déferés à l'autorité judiciaire.

TITRE I^{er}

L'ACTION EN RÉDUCTION DE PRIX AVANT LA NOMINATION

Une action en réduction du prix de cession peut-elle être introduite par le cessionnaire éventuel antérieurement à sa nomination lorsque des causes de dépréciation de l'office viennent à se révéler ou lorsqu'il s'aperçoit que les produits de l'office annoncés par le titulaire ne sont pas réels, qu'ils sont exagérés ou dus à des perceptions irrégulières? On ne voit pas, au premier abord, comment les tribunaux judiciaires pourraient se prononcer sur une action en réduction de prix intentée dans ces conditions. Tant que le cessionnaire n'a pas été nommé, il est impossible d'affirmer que le prix de l'office soit exagéré puisqu'il n'est pas encore déterminé d'une façon définitive et que la Chancellerie peut imposer une réduction aux parties. Le prix ne sera fixé véritablement que par la nomination du nouveau titulaire: alors seulement celui-ci pourra se plaindre de ce que le prix n'est pas en rapport avec la valeur de l'office. Il n'appartient pas aux tribunaux de prendre les devants; leur intervention préma-

turée constituerait un empiètement sur le droit d'examen du gouvernement.

Le cessionnaire qui se croit lésé a d'ailleurs, tant qu'il n'est pas nommé, un moyen très efficace de parvenir à ses fins : il n'a qu'à faire connaître à l'autorité supérieure les raisons qui sont de nature à motiver des modifications dans son traité de cession, notamment une réduction de prix ; il peut être certain que la Chancellerie ne restera pas indifférente à sa protestation. C'est en ce sens que s'est très nettement prononcée la seule décision qui ait été rendue sur la question : « Considérant que les « tribunaux ordinaires sont sans droit pour modifier les « conventions des parties et imposer des réductions de « prix tant que ce prix n'a pas été déterminé et la trans- « mission de l'office opérée par un décret du gouverne- « ment ; — Que jusque-là on ne saurait soutenir que « l'exagération du prix amenée par la majoration des « produits constitue une fraude à l'Etat entraînant une « nullité d'ordre public ou une réduction de prix, puis- « que le traité de cession, l'état des produits et les pièces « y annexées n'ont pas été soumis au contrôle et à l'ap- « probation de l'autorité supérieure ; — Qu'il est diffi- « cile de dire que le gouvernement a été trompé, alors « qu'aucune atteinte n'a été portée au droit qu'il con- « serve tout entier de rejeter le traité de cession pure- « ment et simplement ou de modifier comme il lui con- « vient les clauses et conditions de ce traité... » (1).

(1) Agen, 15 janvier 1889 ; S. 1890, 2, 189 et D. 1890, 2, 45.

Cette solution ne nous paraît pas à l'abri de toute critique. En effet, si les actions en réduction ont pour fondement, en maintes hypothèses, une fraude envers l'Etat qui, trompé par l'exagération de produits sur la valeur réelle de l'office, a accepté un prix de cession qu'il eût trouvé excessif si la situation véritable lui avait été révélée, cette considération d'ordre public n'est pas toujours la seule qui serve de base à la réduction du prix prononcée par la justice. En matière de cessions d'offices, l'intérêt privé est subordonné à l'intérêt public, mais ce n'est pas au point que celui-ci annihile et absorbe celui-là ; les règles d'ordre public qui justifient souvent la réduction du prix de cession ne sont pas les seules dont les tribunaux doivent tenir compte ; elles autorisent la réduction dans des hypothèses où les principes du droit civil ne la permettraient pas, mais sans faire obstacle à l'application des règles du droit privé qui devront entraîner la réduction du prix alors même que celle-ci ne serait pas imposée par des considérations d'ordre public. En un mot, on conçoit que la fixation du prix de cession, telle qu'elle résulte du traité, soit conforme aux exigences de l'autorité et que cependant certains vices entachant la convention justifient une demande en réduction. Il suffit de supposer que le prix convenu entre les parties était très faible eu égard aux produits annoncés et que cependant le cessionnaire, qui a cru et voulu faire une bonne affaire, a été victime des manœuvres déloyales du cédant qui a frauduleusement exagéré les produits ou

dissimulé le mauvais état de ses affaires; en pareille hypothèse, le cessionnaire aura beau signaler à la Chancellerie les inexactitudes de l'état des produits; on lui répondra que, même en tenant compte des causes de dépréciation qu'il signale, la cession est encore faite à un taux suffisamment rémunérateur, supérieur même au minimum officiellement exigé et, selon toute vraisemblance, le prix convenu sera ratifié par le Gouvernement. Cependant, par suite du dol pratiqué par son vendeur, le cessionnaire n'obtiendrait pas de sa charge le revenu qu'il avait escompté; pourquoi donc les tribunaux ne pourraient-ils réduire immédiatement le prix stipulé? Nous n'apercevons pas d'ailleurs en quoi la décision de justice qui prononcerait une réduction du prix de cession serait de nature à porter atteinte au droit de contrôle qui appartient au Gouvernement sur le prix de cession; ce contrôle n'a d'autre but que d'empêcher l'exagération des prix; mais jamais la Chancellerie ne se plaint que le prix soit trop faible ni inférieur à la valeur attribuée par elle à la charge. Si même elle estimait que le prix, tel qu'il a été réduit par les tribunaux, dont le cessionnaire aurait soin de lui signifier la décision, est encore trop élevé, elle aurait le droit incontestable de lui faire subir une nouvelle réduction, sans se mettre en opposition avec la juridiction civile, puisque les points de vue auxquels elles se placent l'une et l'autre, pour apprécier le prix de cession, ne sont pas nécessairement les mêmes.

Enfin il ne saurait suffire, pour écarter la réduction

anticipée du prix de cession, d'objecter qu'il n'y a aucune utilité pour le cessionnaire à agir avant sa nomination parce qu'il lui sera loisible d'agir après. D'abord les débats judiciaires, l'expertise qui peut-être sera ordonnée avant faire droit, éclaireront la Chancellerie elle-même et lui permettront de se rendre un compte plus exact de la valeur de la charge et d'exiger du cédant une réduction plus forte que celle prononcée par la justice. D'autre part la demande anticipée en réduction de prix peut n'être que le subsidiaire de prétentions plus radicales qui, elles, ne se conçoivent qu'antérieurement à la nomination.

Suivant la gravité des agissements du cédant, le cessionnaire serait, selon nous, autorisé à demander, non seulement une réduction du prix convenu, mais la nullité ou la résolution du traité ; c'est précisément sur une demande en nullité qu'est intervenu l'arrêt dont nous citions tout à l'heure quelques considérants.

On conçoit en effet que si le consentement du cessionnaire a été réellement surpris, si l'erreur d'appréciation qu'il a commise par suite des manœuvres dolosives du titulaire est capitale, le traité de cession puisse être annulé suivant les règles du droit commun ; le cessionnaire fera bien, tout en demandant l'annulation du contrat, de conclure subsidiairement à une réduction de prix pour le cas où les juges estimeraient que le dol dont il a été victime n'a été qu'un dol incident.

Il a même été jugé que le cessionnaire trompé par le

cédant qui a dressé un état des produits empreint d'une exagération importante, est fondé à demander la résolution du traité sans attendre qu'il soit soumis à l'approbation de la Chancellerie. Cette exagération empêche en effet le cessionnaire d'être mis en possession d'un office lui donnant les produits promis par le cédant et aux termes de l'article 1610 du Code civil l'acheteur, faute de délivrance de la chose vendue, par le vendeur, est en droit de demander la résolution du contrat (1). — Cette application de l'article 1610 nous paraît abusive ; si le cessionnaire avait l'intention d'acquérir un office d'une certaine importance, lui assurant un revenu élevé et de ne traiter que s'il trouvait une charge remplissant les conditions par lui recherchées, il est équitable de le libérer de toute obligation envers le cédant qui l'a induit en erreur et de lui permettre de chercher un office répondant mieux à ses désirs ; mais il n'y a pas lieu de prononcer la résolution du contrat : une erreur substantielle ayant été commise par suite du dol pratiqué par le cédant le cessionnaire dont le consentement a été vicié est fondé à faire prononcer la nullité du contrat, sauf à lui, s'il le préfère, à demander seulement que le prix soit réduit.

(1) Bourges, 27 février 1899 ; S. 1899, 2, 141 et D. 1899, 2, 438.

TITRE II

L'ACTION EN RÉDUCTION DE PRIX APRÈS LA NOMINATION

Il arrive fréquemment qu'une fois en possession de sa charge, l'acquéreur constate avec amertume qu'elle ne lui donne pas les revenus sur lesquels il croyait pouvoir compter ; il regrette d'avoir acheté son office, tout au moins de l'avoir acheté pour le prix considérable stipulé au traité de cession. A-t-il un moyen quelconque de revenir sur les engagements qu'il a souscrits ? Peut-il demander aux tribunaux de le délier des obligations trop lourdes qu'il a eu l'imprudence de contracter ?

Il n'a jamais été mis en doute qu'une fois nommé, investi de fonctions publiques par un décret du chef de l'Etat, l'officier ministériel ne pouvait obtenir des tribunaux l'annulation ni la résolution du contrat intervenu entre le précédent titulaire et lui. Le traité de cession, réalisation pratique du droit de présentation, a été la condition même de la nomination : les juges, en le mettant à néant, ne peuvent retirer au titulaire actuel la fonction dont il a été investi, de telle sorte que la nullité par eux prononcée n'aurait d'autre résultat que de

déliver le cessionnaire de ses engagements tout en laissant subsister à son profit la nomination qu'il n'a obtenue qu'à raison de ces engagements mêmes (1).

Mais de tout temps les tribunaux se sont reconnu le droit de réduire le prix de cession à la demande de l'acquéreur ; le cédant ne pourra se faire payer par son successeur la totalité du prix convenu et agréé par la Chancellerie ou même, s'il a déjà touché l'intégralité du prix de cession, il se verra contraint d'en restituer une partie déterminée par la justice ; le prix de cession fixé par les parties contractantes, agréé et au besoin révisé par le gouvernement va être l'objet d'un nouveau contrôle de la part des tribunaux judiciaires.

Ces actions en réduction de prix deviennent d'une fré-

(1) Trib. Clamecy 20 janv. 1842, sous Bourges 27 janv. 1843, S. 1843, 2, 501 et D. 1843, 2, 188. « Attendu que la nomination royale institue les « notaires à vie dans des vues d'intérêt public et qu'il ne saurait « appartenir à l'autorité judiciaire de priver les notaires du bénéfice « de cette institution que pour des motifs d'ordre public et dans des « cas déterminés par la loi ; — qu'il ne saurait appartenir aux tribu- « naux d'intervenir dans les actes de l'autorité royale et d'enchaîner « sa liberté, en décidant, par des motifs purement personnels à des « parties en procès, que la transmission d'un office sera considérée « comme non avenue et qu'il retournera d'un second titulaire à un « premier depuis longtemps démissionnaire ; — qu'on ne peut consi- « dérer le droit résultant pour les notaires de la loi de 1846, isolé- « ment de l'intervention de l'autorité publique et le soumettre à « toutes les vicissitudes des transactions particulières, sans souci de « l'influence tutélaire et nécessairement prépondérante de l'autorité « publique ; — qu'il suit de ces principes que l'action en résolution « du traité n'est point ouverte.... » Voir en ce sens : Durand, *Des offices*, n° 264 ; Perriquet, *loc. cit.*, n° 376 et ss.

quence telle et la jurisprudence les a accueillies avec une faveur si marquée qu'il est permis de dire que la fixation d'un prix de cession dans le traité intervenu entre le titulaire de l'office et son successeur éventuel n'a d'autre but que de déterminer un maximum auquel la Chancellerie d'abord, les décisions de justice ensuite pourront faire subir telles réductions qu'elles jugeront équitables. Et la revision judiciaire du prix de cession apparaît comme d'autant plus grave, plus attentatoire au respect et à la sécurité des transactions que, d'une part, et à la différence de la revision gouvernementale, elle intervient à un moment où la nomination étant faite, le cédant ne peut plus exciper de la réduction prononcée pour se refuser à exécuter la convention et que, d'autre part, il peut y être procédé à toute époque, même longtemps après l'entrée en fonctions du nouveau titulaire, en sorte que jamais le cédant n'a le droit de considérer le chiffre de sa créance comme déterminé d'une manière définitive et irrévocable.

CHAPITRE PREMIER

LA DIMINUTION DES PRODUITS

A la vérité toute déconvenue du cessionnaire ne peut se traduire par une action en réduction de prix : il faut à cet égard, distinguer trois hypothèses auxquelles conviennent trois solutions différentes.

1^{re} Hypothèse. — La diminution des produits n'est pas imputable au cédant.

Il arrive fréquemment qu'une étude aux mains d'un nouveau titulaire, perde une partie de sa clientèle sans qu'aucun reproche puisse être adressé au précédent titulaire ; les produits baissent, les revenus sont inférieurs à ceux qu'escomptait l'acquéreur et que l'état des produits de son prédécesseur lui permettait d'espérer, mais cette situation fâcheuse est le résultat soit de fautes imputables au cessionnaire lui-même, soit d'événements purement fortuits. La vente d'un office et de sa clientèle ne comporte pas la garantie de la continuation de cette clientèle et ce n'est pas par cela seul qu'il ne réalise pas les bénéfices

obtenus par son prédécesseur que le successeur a le droit de se plaindre et de prétendre qu'il a payé sa charge trop cher : « Le juste prix des offices, comme le disait
« Loyseau, est incertain et sujet à changement conti-
« nuel, comme consistant du tout en l'opinion et affec-
« tion, voir en la folie des hommes, ainsi que le prix
« des pierres précieuses (1). » Le cessionnaire ne saurait donc demander une réduction du prix de cession, lorsque c'est par suite de sa conduite coupable et de sa mauvaise gestion (2) ou de la lenteur qu'il a mise à provoquer sa nomination que la maladie du cédant rendait au contraire, urgente (3), ou par suite de modifications législatives réduisant le montant des émoluments (4), que ce prix se trouve n'être plus en rapport avec les produits de la charge.

2^{me} Hypothèse. — La diminution des produits est imputable au cédant, mais provient de faits postérieurs à la cession.

Le cédant, comme tout vendeur, est tenu vis-à-vis de son acheteur des obligations de délivrance et de garantie. Si donc il se refuse à lui livrer les pièces et documents

(1) Loyseau, *Des Offices*, Liv. III, ch. II, n° 28.

(2) Colmar 22 août 1860, S. 1861, 2, 549 ; Paris 29 nov. 1899, S. 1901, 2, 421.

(3) Rouen, 7 juill. 1846 ; D. 1846, 2, 405.

(4) Colmar 12 fév. 1857, *Encycl. des Huissiers*, v° Office, nos 467 et 468.

qui lui sont nécessaires pour prendre connaissance des affaires de l'office et se mettre en rapports avec la clientèle, ou s'il se permet des agissements de nature à troubler son successeur dans la mise en valeur de la charge, il manque à ses obligations. C'est ainsi que de très nombreuses décisions ont condamné le cédant à des dommages-intérêts envers son successeur, soit parce qu'il ne lui remettait pas les dossiers et registres de l'étude (1) ou lui refusait l'accès des locaux où il devait provisoirement exercer sa profession (2), soit parce qu'il continuait à entretenir des relations avec ses anciens clients et cherchait à détourner cette clientèle à son profit, ou au profit d'études rivales de l'office par lui cédé (3), soit parce que le cédant qui s'était réservé ses recouvrements, en formant contre ses anciens clients des demandes abusives et en usant à leur égard de procédés vexatoires, avait éloigné la clientèle et occasionné l'amointrissement des produits de l'étude cédée (4).

Mais le cessionnaire n'est pas fondé à faire valoir ses

(1) Bourges 14 mai 1850, D. 1854, 2, 80 ; Rouen 4 fév. 1870, S. 1870, 2, 329, et D. 1871, 2, 155 ; Orléans 27 juin 1877, S. 1879, 2, 47 et D. 1879, 2, 79 ; Cass. 3 janv. 1881, S. 1881, 1, 255 et D. 1881, 1, 155 ; Rouen 16 avril 1890, S. 1892, 2, 241 et D. 1891, 2, 71 ; Orléans 13 fév. 1891, S. 1892, 2, 241 et D. 1892, 2, 1293 ; Caen 5 fév. 1892, *J. des not.* 1893, p. 121.

(2) Orléans 13 fév. 1891, précité.

(3) Bourges 30 nov. 1853, D. 1854, 2, 80 ; Rouen 4 fév. 1870, S. 1870, 2, 329 et D. 1871, 2, 155 ; Orléans 27 juin 1877, précité ; Rouen 16 avril 1890, précité.

(4) Cass. req. 11 juin 1890, S. 1892, 1, 449 et D. 1891, 1, 193.

griefs sous forme d'une action en réduction de prix, car il ne peut se plaindre que des faits postérieurs au traité et desquels ne résulte en aucune façon que le prix de cession n'était pas en rapport avec la valeur vénale de l'office ; aucune irrégularité n'a entaché le contrat, son exécution seule est défectueuse, et le débiteur, dans l'espèce le cédant, qui n'exécute pas la convention avec bonne foi d'une manière normale et consciencieuse est passible de dommages-intérêts.

Les tribunaux ne pourraient donc pas, pour indemniser le cessionnaire, diminuer son prix de cession. Simple querelle de mots, semble-t-il, au premier abord, car ou bien le cessionnaire a déjà payé son prix, ou bien il ne s'est pas encore acquitté : au premier cas, que le cédant soit condamné à lui payer des dommages-intérêts ou à lui rembourser partie du prix de cession, le résultat est le même pour le successeur ; dans le second cas, le cessionnaire imputera jusqu'à due concurrence sa créance de dommages-intérêts sur son prix de cession qui se trouvera réduit par suite du jeu de la compensation comme il aurait pu l'être directement par la décision des tribunaux.

Outre la différence théorique qui sépare la condamnation du cédant à des dommages-intérêts et sa condamnation à subir une réduction du prix de cession, il existe des intérêts pratiques qui ne permettent pas d'assimiler les deux hypothèses :

a) Si le cédant, pressé de faire argent de sa créance

contre son successeur sans attendre l'échéance des termes de paiement convenus, a transporté sa créance à un tiers, ce tiers cessionnaire verra d'un œil indifférent le cédant condamné à des dommages-intérêts, tandis que la réduction du prix de vente de l'office serait, comme nous le verrons, opposable au cessionnaire de la créance du vendeur ;

6) Si des créanciers du vendeur dont la solvabilité est incertaine ont fait saisie-arrêt aux mains du nouveau titulaire, l'effet de leur opposition se trouvera restreint au montant de la créance réduite, tandis que la condamnation de leur débiteur à des dommages-intérêts envers son successeur n'aura d'autre effet que d'augmenter son passif : la réduction du prix est le paiement du cessionnaire par préférence aux autres créanciers du cédant, l'allocation de dommages-intérêts laisse subsister intact le principe de l'égalité entre les créanciers.

3^{me} hypothèse. — La diminution des produits est imputable au cédant et se rattache à une cause existant à l'époque de la cession.

Ici, ce ne sont pas les actes du cédant accomplis après le contrat, c'est le contrat lui-même que critique le cessionnaire. L'office ne donne pas les produits sur lesquels l'acquéreur croyait pouvoir compter, la convention a donc été faite sur des bases inexactes et le cessionnaire demande aux tribunaux d'en réduire le prix, trop élevé

eu égard à la valeur véritable de la charge au moment de la cession ; il se plaint d'avoir acheté trop cher.

L'hypothèse est ici toute différente de la précédente, bien que les deux situations puissent se rencontrer concurremment à propos de la même cession ; le successeur demande à la fois des dommages-intérêts à raison des agissements coupables de son cédant postérieurs à la cession et une diminution du prix à raison de la lésion qu'il subit de par le traité de cession lui-même. Les deux actions procèdent de deux causes si distinctes qu'il a même été jugé, avec raison selon nous, qu'au cours d'une instance tendant à l'allocation de dommages-intérêts, le cessionnaire ne pouvait demander en outre une réduction de prix par voie de simples conclusions additionnelles ; c'était là une demande nouvelle, principale et introductive d'instance qui ne pouvait être introduite que par une assignation (1).

Pour que le cessionnaire puisse demander aux tribunaux de diminuer le montant de ses engagements, il n'est d'ailleurs pas indispensable que les produits obtenus par le successeur soient inférieurs à ceux que lui avait annoncés son prédécesseur ; c'est, il est vrai, l'hypothèse normale, mais il peut arriver que, par suite de causes tout à fait accidentelles, ou grâce à l'activité inlassable du nouveau titulaire, l'étude progresse et voit ses produits augmenter ; le cessionnaire n'en sera pas moins

(1) Orléans 13 fév. 1891, précité.

fondé à demander la réduction du prix de cession s'il peut établir que l'estimation faite au moment du traité de cession a été défectueuse. Bien que l'étude ne soit pas dépréciée et qu'elle ait, au contraire, acquis une plus-value notable, sa valeur au jour de la cession n'en a pas moins été surfaite.

CHAPITRE II

RÈGLES GÉNÉRALES DE L'ACTION EN RÉDUCTION DE PRIX SON FONDEMENT — SES CONDITIONS

L'action en réduction de prix peut être intentée dans deux cas, sous lesquels viennent se grouper toutes les décisions qui ont prononcé la réduction des engagements du cessionnaire :

1° Au temps de la cession, l'étude ne produisait pas les revenus qu'annonçait le titulaire, tout au moins les revenus annoncés par lui ne pouvaient être, dans leur intégralité, considérés comme des revenus normaux et professionnels, c'est-à-dire comme des produits de Chancellerie ;

2° L'étude produisait bien tous les produits sur lesquels les parties ont calculé le prix de cession et tous ces produits méritaient d'entrer en ligne de compte pour la détermination de la valeur de l'étude, mais l'étude portait en elle-même un principe de décadence qui ne devait pas tarder à se révéler et à la déprécier ; par exemple le cédant, dont la situation paraissait prospère, était en réalité à la veille de la déconfiture ou de la faillite ; ou

bien il s'était rendu coupable d'agissements illicites restés ignorés tant qu'il avait géré l'étude, mais qui allaient se découvrir et le conduire en police correctionnelle une fois que son successeur aurait pris possession de l'office ; ou enfin par sa mauvaise gestion ou son impéritie, il avait préparé à la clientèle des désillusions qu'elle allait éprouver à bref délai et qui devaient l'éloigner de l'étude gérée par le successeur.

Dans ces deux catégories d'hypothèses, à quelles conditions le cessionnaire obtiendra-t-il la réduction de son prix de cession ? Suffit-il qu'il établisse l'exagération des produits qui ont servi de base au calcul du prix ou le mauvais état des affaires de son prédécesseur ? La simple lésion donne-t-elle ouverture à l'action en réduction ? Il s'est produit à cet égard une évolution de jurisprudence des plus intéressantes, complètement terminée en ce qui concerne l'une des causes de réduction, mais qui n'est peut-être pas tout à fait achevée quant à l'autre cause (1).

SECTION I

La Jurisprudence ancienne.

Pendant longtemps les tribunaux ont appliqué aux

(1) Voir sur cette évolution de jurisprudence deux notes aussi savantes que complètes de M. Chavegrin, sous Cass. Req. 11 juin 1890 et 7 janv. 1891, S. 1892, 1, 449 et sous Cass. Req. 6 fév. 1894, S. 1895, 1, 177.

cessions d'offices les règles du contrat de vente et n'ont accordé la réduction de prix qu'en se référant aux articles 1644 et ss. du Code civil, c'est-à-dire lorsque les conditions d'exercice de l'action en garantie des défauts de la chose vendue se trouvaient réunis. Les circonstances contemporaines de la cession qui affectent la valeur de l'office cédé sont considérées à cette époque comme des vices de la chose vendue : or un acheteur n'est admis à se prévaloir des vices de la chose vendue qu'autant qu'il s'agit de vices non apparents, dont il n'a pu se convaincre lui-même et qu'autant que ces défauts cachés rendent la chose impropre à l'usage auquel il la destine ou en diminuent tellement l'usage que l'acheteur ne l'aurait pas acquise ou n'en aurait donné qu'un moindre prix s'il les avait connus (art. 1644 et 1642).

Appliquant ces règles aux cessions d'office, les magistrats repoussaient primitivement les actions en réduction lorsque l'exagération de l'état des produits ou les causes de dépréciation de l'office n'avaient pas été, à l'époque de la cession, ignorées du cessionnaire qui avait traité en pleine connaissance de cause ; bien plus le cessionnaire était privé du droit de se plaindre par cela seul qu'il avait pu connaître les vices par lui invoqués, de telle sorte que s'il était resté dans l'ignorance de la valeur véritable de l'office, il ne pouvait s'en prendre qu'à sa négligence ou à son défaut de perspicacité (1).

(1) En ce sens Aubry et Rau, 4^e éd., t. IV, § 355 *bis*, note 13 : Guillouard, t. I, n^o 440 et ss.; Huc, t. X, n^o 146.

Ainsi la réduction du prix de cession est prononcée lorsqu'il est constaté que le cessionnaire a ignoré la déconfiture ou l'état embarrassé des affaires de son prédécesseur, a fortiori les abus de confiance par lui commis et que cet état, révélé depuis le traité, fût-ce peu de temps après l'installation du concessionnaire, par la fuite du cédant, par sa mise en faillite, par les saisies-arrêts pratiquées aux mains de son successeur ou par des poursuites civiles ou criminelles intentées contre lui, a eu pour résultat de diminuer notablement les produits et par suite le valeur de l'office (1) : « Attendu, dit un
 « des arrêts les plus anciens et les plus nets, que s'il
 « existait au temps du traité des doutes pour quelques
 « personnes sur la solvabilité de B....., ils n'étaient pas
 « généralement répandus dans le public ; — que surtout
 « on était loin de croire qu'il se fût rendu coupable des
 « nombreux abus de confiance que sa fuite a révélés ;
 « que M^e D....., étranger à la ville et qui n'y résidait
 « que depuis quelques semaines ne pouvait connaître

(1) Trib. Seine 22 mai 1830, D. Rép. v^o Office, n^o 287. — 1^o Caen 22 juill. 1837, D. Rép. 287 ; 2^o Paris 28 janv. 1848, D. 1848, 2, 20 ; Lyon 2 mai 1850, D. 1850, 2, 115 ; Paris 27 fév. 1852, S. 1852, 2, 170 et D. 1852 2, 207 ; Nancy 24 mai 1861, S. 1861, 2, 622 et D. 1861, 2, 459 ; Bordeaux 9 nov. 1885. Rec. de Bordeaux 1886, 1, 44 ; Besançon 22 déc. 1886, *J. des not. et des av.*, art. 23754 ; Rennes 7 mars 1887, *La Loi* 20 oct. 1887 ; Amiens 23 mars 1887, *J. des not. et des av.*, art. 23851 ; Caen 7 nov. 1887, *Pand. Fr.* 1888, 2, 41 ; Trib. Nice 9 août 1887, *J. de not. et des av.*, art. 23934 ; Bordeaux 12 fév. 1894, S. 1895, 2, 97 et D. 1894, 2, 339 ; Béziers 7 fév. 1908, *Mon. jud. Midi* 12 avril 1908.

« l'état des affaires de B....., ignoré des confrères de ce
« dernier, quoiqu'ils fussent depuis longtemps en rapport
« avec lui ; — qu'il n'a donc pas su les vices cachés de
« la chose vendue, c'est-à-dire les dettes, les abus de
« confiance de son prédécesseur, qui, diminuant néces-
« sairement la clientèle, donnaient un moindre prix à la
« chose vendue ; — qu'il peut donc exiger une réduction
« de prix (1). »

De même il y aura lieu à réduction lorsque le cédant aura trompé le cessionnaire sur le montant des sommes à lui dues et des avances éventuelles indispensables à l'exploitation de la charge (2).

Inversement, en vertu de la règle posée par l'article 1642 du Code civil, le cessionnaire qui a connu ou qui est réputé n'avoir pu ignorer les faits qui ont préjudicié à l'étude, soit à raison de leur notoriété, soit par suite des aveux mêmes du titulaire, soit parce qu'il était clerc chez son prédécesseur et au courant des affaires de son patron, n'est pas fondé à se plaindre de la dépréciation de l'office causée par la déconfiture ou par les condamnations du vendeur survenues depuis la vente : « Attendu
« que la déconfiture de R... n'a été amenée par aucune de
« ces opérations clandestines et illicites qui ont signalé la
« ruine scandaleuse de quelques notaires et attiré sur
« eux les sévérités de la justice ; qu'elle a pour cause des

(1) Caen 22 juillet 1837, précité.

(2) Cass. 7 déc. 1885, D. 1886, 1, 46.

« dettes civiles, la plupart déjà anciennes et auxquelles
 « ne paraît mêlé aucun fait de charge ; — que dans la
 « petite ville ou R... avait sa résidence, une pareille situa-
 « tion ne pouvait être tenue secrète ; que tout démontre
 « qu'elle était connue avant la cession faite à l'appelant
 « et que celui-ci ne l'a pas ignorée ; — qu'il était principal
 « clerc d'une des études de notaires de Cognac, à peu de
 « distance de Châteauneuf ; — que dans cette dernière
 « ville habitaient deux de ses proches, son père, ancien
 « huissier et son oncle qui était lui-même créancier de
 « R... et qu'il paraît que c'est par leur entremise que la
 « cession de l'office fut préparée et mise à fin (1). »

De même bien que les sommes à recouvrer par le cé-
 dant qui se les est réservées, soient supérieures au chiffre
 énoncé à l'état des recouvrements — ce qui implique
 que le cédant a voulu dissimuler le montant du fonds de
 roulement nécessaire à la gestion de l'étude et peut-être
 le gêne de la clientèle — le cessionnaire ne pourra obte-
 nir une réduction de prix, lorsqu'il s'est douté que les
 recouvrements dépassaient la somme annoncée et que son
 ignorance de leur chiffre réel provient en partie de ce qu'il
 n'a pas exigé de son co-contractant des explications nettes
 et catégoriques et s'est trop facilement contenté d'indica-
 tions vagues qui permettaient toutes les suppositions (2).

(1) Bordeaux 22 déc. 1852, S. 1853, 2, 239. — De même Cass. req.
 10 fév. 1863. S. 1863, 1, 117 et D. 1863, 1, 223.

(2) Grenoble 31 juillet 1888, sous Cass. req. 11 juin 1890, S. 1892,
 1, 449 et D. 1891, 1, 193.

Ainsi également en ce qui concerne l'exagération des produits, les arrêts anciens considèrent que le cessionnaire a droit à une diminution du prix convenu, seulement lorsqu'il a été induit en erreur par le fait du cédant, et qu'il n'a pu se rendre compte du produit véritable de l'office (1) — mais qu'il n'est pas fondé au contraire à invoquer cette exagération si lors de la cession il a eu à sa disposition les livres de son prédécesseur et les documents propres à lui faire connaître l'importance des produits et qu'aucun fait de dol ou de fraude rendant toute vérification impossible ne soit relevé à la charge du cédant (2).

Ce système était fort équitable et l'on conçoit qu'il ait résisté un moment lorsque la jurisprudence a invoqué des considérations d'ordre public pour permettre même au cessionnaire de mauvaise foi de demander la réduction de ses engagements. Il est nécessaire de protéger l'acquéreur qui a consciencieusement examiné la situation et qui n'a pu l'apprécier exactement par suite des réticences, des dissimulations ou des manœuvres perfides

(1) Aix 26 juillet 1838, D. Rép. n° 293 ; Bourges 27 janv. 1843, S. 1843, 2, 50 et D. 1843, 2, 188 ; Cass. civ. 2 août 1847, S. 1847, 1, 705 et D. 1847, 1, 315 ; Cass. req. 6 déc. 1852, D. 1853, 1, 118.

(2) Paris 14 déc. 1832, D. Rép. v° Obligation n° 136 ; Rouen 18 février 1842, S. 1842, 2, 201 ; Paris 1^{er} mars 1844, S. 1844, 2, 307 et D. 1844, 2, 474 ; Riom 19 avril 1847, D. 1847, 2, 174 ; Bordeaux 20 mai 1848, S. 1848, 2, 145 et D. 1848, 2, 191 ; Trib. Montargis 31 août 1849, *J. des Huiss.*, t. XXXI, p. 7 ; Paris 23 déc. 1852, D. 1853, 2, 195 ; Colmar 22 août 1860, S. 1861, 2, 549.

du cédant ; celui-ci comme tout vendeur, a le droit d'être habile et de vanter sa marchandise ; c'est à l'acheteur à savoir défendre ses intérêts ; mais il n'est pas permis au cédant d'être malhonnête et de tromper le candidat sur la qualité de la marchandise vendue ; c'est le droit commun qui s'applique et il est pleinement satisfaisant. Cette jurisprudence avait un autre avantage : sa simplicité. La question de fait qui s'imposait au juge était toujours la même et les tribunaux avaient vraiment toute compétence pour la trancher ; c'est la question qui se présente chaque jour à leur examen, dans les matières les plus diverses ; c'est la recherche de la bonne ou de la mauvaise foi du contractant qui, pour reprendre la parole donnée et se soustraire aux engagements qu'il a contractés peut-être avec quelque légèreté, vient accuser son co-contractant de lui avoir extorqué sa signature par des procédés indécents ; c'est aussi la vieille distinction du *dolus bonus* et du *dolus malus*, de l'homme pour qui les affaires sont les affaires et de celui pour qui les affaires sont l'argent des autres.

Les tribunaux judiciaires sont bien dans leur rôle quand ils jugent de pareilles contestations : l'action en réduction du prix d'un office ministériel, si cette jurisprudence s'était maintenue, eût été régie par les mêmes règles que l'action en réduction du prix d'un fonds de commerce (1). Sans doute, entre la cession d'un office

(1) Sur l'action en réduction du prix d'un fonds de commerce, voir

ministériel et la vente d'un fonds de commerce, il y a cette différence que celle-là n'a lieu qu'aux conditions agréées par le gouvernement, tandis que celle-ci s'opère aux conditions librement débattues par les contractants ; mais, à l'époque où ont été rendus la plupart des arrêts qui se rattachent au système primitif de la jurisprudence, les tribunaux estiment qu'ils n'ont pas à intervenir pour assurer l'observation des règles posées par la Chancellerie et l'efficacité du contrôle gouvernemental. Le Ministre de la Justice est libre de poser telles règles qu'il juge utiles pour la détermination de la valeur des offices ; l'autorité judiciaire ne se juge pas qualifiée pour les sanctionner ; la convention, c'est-à-dire le traité de cession fait la loi des parties, sous cette réserve que toutes les conditions requises pour la validité et la perfection d'un contrat quelconque se trouvent observées : le dol, l'erreur, le vice caché peuvent motiver l'intervention de la justice civile, mais non la fraude concertée entre le cédant et le cessionnaire pour éluder le contrôle de la Chancellerie et éviter l'application des principes de tarification par elle établis pour le prix des charges. Au gouvernement seul appartient le droit de se défendre, en punissant par la voie disciplinaire, s'il le juge utile, le titulaire qui de connivence avec son prédécesseur a eu recours à telle ou

Boutaud et Chabrol, *Traité des fonds de commerce*, n° 420, p. 428, avec les arrêts cités. — Adde : Orléans 17 mai 1906, *Le Droit* 5 août 1906 ; Paris 7 juillet 1906, *La Loi* 29 déc. 1906 ; Douai 16 janvier et 8 février 1907 ; D. 1908, 2, 5.

telle combinaison pour paralyser, lors de la cession de l'office, la surveillance de l'administration. Ce point de vue était si bien celui des tribunaux dans la première moitié du xix^e siècle, qu'ils en avaient déduit les conséquences les plus extrêmes, allant jusqu'à valider les traités secrets qui modifiaient les conditions apparentes de la cession. Dès lors il était naturel qu'ils ne cherchassent pas à atteindre les exagérations frauduleuses des prix de cession stipulés dans les traités soumis à l'agrément du gouvernement. Et c'est précisément le revirement de la jurisprudence sur la question de la nullité des contre-lettres qui conduisit les tribunaux à abandonner le système si simple et si logique qu'ils avaient adopté en matière de réduction de prix de cession.

SECTION II

Jurisprudence actuelle sur la réduction du prix pour exagération des produits.

§ I. — Inconvénients du système primitif.

La jurisprudence primitive avait ou paraissait avoir un inconvénient grave au point de vue pratique. On a toujours considéré que les mesures de précaution prises par la Chancellerie ont pour but, en empêchant les cessionnaires, souvent des jeunes gens sans expérience, de contracter des obligations trop onéreuses, de leur éviter des déceptions, des embarras d'argent auxquels ils es-

saieraient de remédier par tous les moyens, même par les pires expédients, et qui finalement les acculeraient à la ruine ; on a dit et répété depuis trois quarts de siècle que les désastres subis par les officiers ministériels, notamment par les notaires, étaient la conséquence nécessaire des engagements trop lourds par eux pris pour obtenir la cession de leurs charges. Toutes les fois que le titulaire a acheté trop cher son étude, il a la tentation de récupérer sur les clients les sommes qu'il est obligé de payer et pour cela d'enfreindre ses devoirs professionnels et de se livrer à des spéculations dans lesquelles il engloutit parfois, avec sa fortune, celle de ses clients.

Il y a donc un véritable intérêt public à ce que les prescriptions de la Chancellerie ne puissent être éludées ; tout au moins faut-il que leur violation soit efficacement sanctionnée. Or, le système primitif de la jurisprudence leur refusait toute sanction, au moins dans la plupart des cas et précisément dans les hypothèses où le concours de l'autorité judiciaire était le plus nécessaire. Le cédant était-il en déconfiture ? De deux choses l'une, ou bien sa situation était publique, patente ; en ce cas le cessionnaire ne consentait qu'à payer un prix modéré, et si par hasard, entraîné par son désir de devenir titulaire de la charge, il acceptait un prix déraisonnable, la Chancellerie, informée par le Parquet de l'état des affaires du cédant, imposait une réduction de prix dont elle faisait connaître le motif, en ce cas une action ultérieure en réduction de prix, ne se concevait pas ; — ou bien au

contraire le cédant étant parvenu à sauver les apparences et par mille artifices à ne pas dévoiler sa situation embarrassée, la Chancellerie l'ignorait ; mais en général et sauf de rares exceptions, le cessionnaire ne la connaissait pas davantage et le titulaire parvenait à la lui cacher : alors le cessionnaire, invoquant la théorie des vices cachés, pouvait demander la réduction.

Ainsi, en cas de déconfiture du cédant, ou le prix de cession était en rapport avec la valeur de l'office ou, s'il ne l'était pas, le cessionnaire avait presque certainement l'action en réduction et l'intérêt public lui-même obtenait par contre-coup indirectement satisfaction.

Au contraire en cas d'exagération des produits, le cessionnaire, bien que le prix de cession fût excessif, ne pouvait généralement en demander la réduction. Les exagérations de produits ne peuvent guère, en effet, passer inaperçues aux yeux du cessionnaire : il a dû ou pu collaborer à la confection de l'état des produits exigé par la Chancellerie ; il en a affirmé la sincérité, très généralement, avant même de traiter ; il a consulté les livres de son prédécesseur, le répertoire sur lequel sont inscrits tous les actes donnant lieu à la perception d'un droit d'enregistrement, et sinon le Grand Livre où tous les clients de l'étude ont un compte ouvert, du moins le livre d'étude où sont portés successivement et à leur date tous les actes, toutes les formalités ou opérations ayant donné ou pouvant donner lieu à la perception d'un honoraire quelconque. Dans ces conditions, comment le

cessionnaire pourrait-il alléguer qu'il a été trompé par son prédécesseur ? S'il a eu le tort d'accepter avec une aveugle confiance toutes les données fournies par son prédécesseur, sans contrôler avec soin les produits indiqués et sans exiger la communication des documents susceptibles de l'éclairer, il n'a vraiment pas le droit de se plaindre de l'erreur par lui commise ; s'il n'avait pas l'expérience nécessaire pour étudier la situation de la charge qu'il voulait acquérir, il n'avait qu'à solliciter le concours d'un homme plus compétent et à se faire assister par un ancien officier ministériel réputé durant son exercice par sa connaissance des affaires et sa manière scrupuleuse de les traiter ; si le titulaire faisait preuve de mauvaise volonté et se refusait à mettre son futur successeur en possession des documents qui lui étaient nécessaires pour se renseigner, il était loisible à l'acquéreur éventuel de ne pas donner suite à ses projets ou, si le traité de cession était déjà signé, de se refuser à approuver l'état des produits et même de dénoncer au Parquet et à la Chancellerie les agissements du titulaire.

Ce n'est pas à dire que, dans le système primitif de la jurisprudence, les actions en réduction de prix pour exagération des produits ne réussissaient jamais. De même qu'un acheteur quelconque, peut invoquer la théorie des vices cachés, si c'est par suite du dol de son vendeur qu'il n'a pas aperçu des défauts en eux-mêmes apparents, de même le cessionnaire de l'office avait le droit d'agir en réduction de prix à raison de l'exagéra-

tion des produits annoncés par le titulaire lorsque celui-ci avait eu recours à des artifices malhonnêtes et à des manœuvres déloyales pour l'induire en erreur sur les revenus véritables de la charge. Aussi presque tous les arrêts anciens qui prononcent la réduction d'un prix de cession constatent que l'exagération des produits a été le résultat de manœuvres frauduleuses que le cessionnaire n'a pu découvrir qu'après sa mise en possession de l'étude (1).

Mais quand on examine avec soin les décisions rendues à l'époque où l'action en réduction avait pour unique fondement la théorie des vices cachés et des vices du consentement, on est frappé de ce fait que généralement l'erreur de la Chancellerie, qui a ignoré l'état de déconfiture du cédant, a été partagée par le cessionnaire et s'est trouvée réparée par l'action en réduction, tandis qu'au contraire la fixation du prix faite par la Chancellerie au vu d'état de produits mensongers, a été, dans la plupart des cas, définitive par suite de l'échec de l'action en réduction (2).

Un pareil résultat était déplorable et l'intérêt général ne recevait satisfaction que dans l'hypothèse où il aurait eu le moins besoin de protection, car la déconfiture des officiers ministériels est toujours un fait exceptionnel, et

(1) Cf. Bourges 27 janv. 1843, Cass. civ. 2 août 1847, Cass. req. 6 déc. 1852, précités.

(2) Voir tous les arrêts cités ci-dessus.

il n'est pas à craindre qu'un titulaire qui veut céder fasse volontairement de mauvaises affaires ; tandis qu'il est bien facile de dresser un état des produits plus ou moins frauduleux dont la Chancellerie a beaucoup de peine à découvrir les majorations : c'est un procédé qui est toujours à la portée de l'officier ministériel qui se démet de ses fonctions. Il était à craindre, si la jurisprudence avait persisté dans la voie où elle s'était engagée, qu'il devînt d'un usage courant et habituel de présenter à la Chancellerie, à l'appui du traité de cession, des états de produits truqués, et le danger devint particulièrement grave le jour où les tribunaux se prononcèrent en faveur de la nullité des contre-lettres : au lieu de stipuler un supplément de prix dans un traité secret, le cédant n'avait qu'à dresser un état des produits inexact et le montant du prix officiel se trouvait alors fixé à un chiffre supérieur à la valeur réelle de la charge cédée.

§ II. — Le point de vue nouveau. Critiques.

En présence du danger que nous venons de signaler, il n'est pas étonnant que la jurisprudence ait abandonné son premier système et que ce soit d'abord en cas d'exagération des produits, non en cas de déconfiture du cédant, qu'elle ait ouvert au cessionnaire contre le cédant un recours plus large que celui dont le principe se trouvait dans les articles 1641 et suivants du Code civil.

Lorsque sous la pression des événements, émue par les

catastrophes qui, sous le règne de Louis-Philippe, se produisirent parmi les greffiers de justice de paix et surtout parmi les notaires, la jurisprudence eût cessé de voir dans le prix l'un des éléments d'une convention libre et déclaré les contre-lettres non avenues, elle fut amenée à décider que la fixation du prix des offices intéressant l'ordre public, la réduction peut toujours être demandée, lorsque, par suite des majorations de l'état des produits provenant du fait du vendeur ou de la collusion des deux parties, il y a eu exagération dans cette fixation :- « Le
 « but de la contre-lettre, disait l'avocat général dans une
 « des premières affaires où cette nouvelle jurisprudence
 « se soit affirmée, c'est la surélévation frauduleuse du
 « prix ; n'arrivera-t-on pas au même résultat par la dissi-
 « mulation des produits ? Leur moyenne est la base d'ap-
 « préciation acceptée par le gouvernement. Les deux
 « parties n'ont qu'à s'entendre pour enfler le revenu et
 « si elles sont assez habiles pour tromper la vigilance de
 « l'autorité, elles arriveront ainsi le plus facilement du
 « monde à une surélévation, c'est-à-dire à une contre-
 « lettre indirecte (1). »

On en vint ainsi à décider que les tribunaux recherchaient, non pas si le cessionnaire avait été ou non instruit de la vérité, mais si la cession avait été faite à un prix supérieur à la valeur réelle de l'office par suite de

(1) Conclusions dans l'affaire Maria, Orléans 17 août 1853 ; S. 1855, 2, 508 ; D. 1853, 2, 194.

l'exagération frauduleuse des états de produits soumis à l'examen de la Chancellerie : le cessionnaire aura le droit de demander la réduction du prix de cession lorsque ce prix aura été agréé par le gouvernement sur des documents mensongers fournis par le cédant relativement à la valeur de l'office et cela quand même le cessionnaire aurait été lui-même exactement informé de la valeur véritable (1).

« Il a existé, disait le conseiller-rapporteur à propos de l'affaire solutionnée par l'arrêt de principe de la Chambre des Requêtes du 19 février 1856, sinon une contre-lettre, au moins un traité, un accord entre les deux contractants, à l'effet de tromper l'autorité sur les produits de l'étude, sur le nombre des actes passés annuellement par le titulaire, par conséquent sur le véritable prix de l'office. Or, que l'on ait induit le gouvernement en erreur, ou en exagérant le produit de l'étude et le nombre des actes, ou en diminuant le prix convenu entre les parties, le résultat est le même ; le rapport entre la valeur de la chose vendue et le prix qu'on en donne est altéré dans la même proportion ; il y a également fraude, exagération de la valeur de l'étude, déception pour l'autorité, perte pour le cessionnaire. »

Désormais la demande en réduction n'est plus soumise

(1) Bourges 28 janv. 1853, 2. 4, et sur pourvoi Cass. req. 13 déc. 1853, D. 1854, 4, 431 ; Orléans 17 août 1853, précité : Orléans 31 mars 1855, D. 1855, 2, 225 et sur pourvoi Cass. req. 19 fév. 1856, S. 1856, 1, 248 et D. 1856, 1, 104.

aux règles ordinaires de l'action *quantum minoris* et de l'action en nullité ; « elle ne s'appuie pas plus sur un défaut de consentement de la partie que sur un vice de la chose vendue ; c'est une action d'ordre public qui s'intente en dehors des règles établies par les articles 1.416 et 1.304, comme en dehors des dispositions des articles 1641 et suivants du Code civil (1). » Le cessionnaire d'un office a donc le droit, en cas d'exagération du prix résultant des majorations commises dans l'état des produits soumis au gouvernement, de demander une réduction, sans que le cédant puisse lui opposer comme fin de non-recevoir, soit la règle d'après laquelle le vendeur n'est pas tenu des vices apparents dont l'acheteur a pu se convaincre lui-même, soit celle qui ne permet d'exciper de la lésion que dans les cas prévus par la loi, soit une ratification expresse ou tacite. L'action en réduction est une action *sui generis*, ayant pour fondement la fraude envers le gouvernement et devant réussir dès que la Chancellerie a été trompée, fût-ce par une entente entre les deux parties : le cessionnaire est protégé, non plus pour lui-même, parce qu'il a été trompé, mais parce que l'intérêt social exige que les charges ne soient vendues qu'à leur juste prix, apprécié par l'autorité supérieure. Voilà le point de vue auquel les arrêts commencent à se placer dès le début de la seconde moitié du dernier siècle.

Son exactitude nous inspire les doutes les plus sérieux.

(1) Chavegrin, note Sirey 1895, 4, 449.

Il institue tout simplement la revision par l'autorité judiciaire d'une décision prise par l'autorité administrative. Autant les tribunaux sont bien fondés à examiner les causes qui peuvent avoir vicié le consentement du cessionnaire, autant ils sont peu dans leur rôle quand ils recherchent les raisons qui ont déterminé le gouvernement dans la fixation du prix de l'office. Il appartient bien à l'autorité judiciaire de rechercher si le cessionnaire a été trompé, elle n'a pas le droit, selon nous, de dire que la Chancellerie a commis une erreur et s'est laissée surprendre par l'entente frauduleuse des parties.

Sans doute, dans l'hypothèse où un traité secret a été conclu, les tribunaux peuvent affirmer que le contrôle de l'autorité a été éludé et que la ratification donnée aux conventions des contractants se trouve viciée par la fraude ; mais c'est parce que, en ce cas, la nature et l'étendue véritables des engagements du cessionnaire restent ignorées du gouvernement. Celui-ci a ratifié le prix porté à l'acte ostensible, non le supplément de prix stipulé dans la contre-lettre ; or, la convention de cession n'est obligatoire qu'autant qu'elle a été acceptée par la Chancellerie : c'est la condition *sine qua non* de son efficacité ; la convention additionnelle n'a pas obtenu l'approbation gouvernementale ; elle est sans valeur juridique.

Mais lorsque aucun traité secret n'a été conclu entre les parties, lorsque l'autorité a connu, dans son intégralité, la cession intervenue entre elles, les tribunaux ne

devraient pas pouvoir modifier cet accord sous le prétexte que les éléments d'appréciation fournis au gouvernement étaient inexacts et l'ont induit en erreur sur la valeur véritable de l'office. Pour ce faire, ils vont être obligés de contrôler le contrôle de la Chancellerie, de refaire l'examen auquel elle s'est déjà livrée ; leur décision sera la revision de la décision gouvernementale et constituera selon nous, un excès de pouvoir manifeste.

Quand, à la suite de la destitution d'un officier ministériel, le gouvernement impose au successeur qu'il nomme l'obligation de payer une indemnité à qui de droit est-ce que sa décision est susceptible d'être déférée aux tribunaux ? Le nouveau titulaire peut-il leur demander la réduction de l'indemnité mise à sa charge ? Il n'a jamais été mis en doute qu'il s'agissait là d'un acte de haute administration émané du pouvoir exécutif et placé comme tel en dehors du domaine de l'autorité judiciaire (1).

(1) Toulouse 14 déc. 1853, S. 1854. 2, 103 et D. 1854, 2, 62 ; et sur pourvoi Cass. req. 5 fév. 1855, S. 1855, 1, 289 et D. 1855, 1, 17 ; Nancy 12 mars 1891, D. 1892, 2, 30. Il a été jugé autrefois que, lorsqu'un officier ministériel révoqué avait, avant sa révocation, fait un traité de cession et que le successeur désigné par lui avait été nommé aux prix et conditions indiqués au traité de cession, l'officier ministériel destitué demeurait garant de l'office qu'il avait vendu, de telle sorte que le prix de l'office pouvait être réduit par les tribunaux (Paris 24 fév. 1845, D. 1845, 2, 71, et sur pourvoi Cass. req. 2 avril 1849, D. 1849, 1, 172). Mais cette solution, qui d'ailleurs ne serait certainement plus admise aujourd'hui, pouvait à la rigueur se justifier, par ce fait que l'indemnité avait été fixée par référence au traité

De même, en cas de suppression d'office, l'indemnité fixée par le gouvernement en faveur du titulaire de l'office supprimé ou de ses ayants cause et mise à la charge des officiers ministériels qui profitent de cette suppression n'est susceptible d'être révisée par la justice ni quant à son chiffre, ni quant à son mode de répartition (1).

Pourquoi l'autorité judiciaire aurait-elle, en cas de cession, sur la décision du gouvernement, un droit de contrôle qui lui est refusé en cas de destitution ou de suppression d'office ? La Chambre des requêtes cherchant dans son arrêt du 3 février 1855, à justifier la différence des solutions, déclare que l'hypothèse de l'indemnité en cas de destitution se sépare de l'hypothèse du prix de cession à un double point de vue : d'abord la fixation de l'indemnité en cas de suppression résulte d'un décret (c'est en effet le décret de nomination du nouveau titulaire qui arrête le chiffre de l'indemnité) ; or ce décret, acte du pouvoir exécutif, ne peut être réformé par le pouvoir judiciaire. Au contraire la fixation du prix par la Chancellerie n'est pas faite par décret ; le décret de nomination en cas de cession, est pur et simple. — Cette prétendue différence n'est qu'apparente : quand le gouvernement

antérieur. — Le décret fixant l'indemnité n'est même pas susceptible d'être déféré au Conseil d'Etat. (C. d'Et. 17 fév. 1853 ; D. 1853, 3, 33.)

(1) Cass. req. 27 janv. 1879, D. 1879, 4, 197. — Sur l'absence du recours contentieux et la possibilité, en cas de répartition illégale, du recours pour excès de pouvoir, voir Cons. d'Etat 21 juin 1907 ; S. 1908, 3, 33, avec la note de M. Haurion.

nomme le cessionnaire, c'est qu'il adopte et fait sienne la fixation du prix par les parties ; sa volonté, pour n'être pas expressément manifestée, n'en est pas moins certaine. Elle n'est pas, il est vrai, extériorisée dans un acte officiel ; mais est-ce là une raison suffisante pour que les tribunaux judiciaires la tiennent pour non existante ? Il faut croire que non, puisque précisément ils allèguent, pour prononcer la réduction, que la volonté du gouvernement a été viciée par l'erreur et par la fraude. Si la jurisprudence s'en était tenue à son système primitif refusant la réduction au cessionnaire qui avait connu l'exagération des produits, alors même que la valeur de l'office était surfaite, elle eût été logique : elle ignorait alors ou faisait mine d'ignorer la décision implicite de fixation du prix contenue dans le décret de nomination ; elle ne connaissait que le décret de nomination, qu'elle respectait, et le traité de cession dont elle pouvait, suivant les règles du droit commun, modifier les clauses ; elle ne connaissait pas, au contraire, le contrôle de la Chancellerie et ses procédés d'évaluation des offices. Mais il est contradictoire de baser l'action en réduction sur l'erreur commise par la Chancellerie lors de la fixation du prix de la charge et de soutenir qu'en prononçant la réduction, on ne va pas à l'encontre d'une décision de l'administration.

Ensuite, d'après la Chambres des Requêtes, il n'y a, lorsque le gouvernement détermine l'indemnité à payer par le successeur du titulaire destitué, ni vente, ni prix,

ni vice caché violant le contrat. L'argument est inopérant depuis que le prix de cession est réduit, en l'absence de tout vice caché, par cela seul qu'il n'est pas en rapport avec la valeur de l'office ; ce n'est plus le traité de cession, inattaquable en soi, exempt d'erreur ou de dol, auquel les tribunaux portent atteinte ; c'est l'évaluation mal faite de la valeur de l'office par la Chancellerie qu'ils révisent. Le traité ne se trouve modifié qu'indirectement et par voie de conséquence ; ce n'est pas lui qui contient la cause de la réduction, ce n'est pas lui que les tribunaux veulent redresser ; c'est la décision de la Chancellerie, entachée d'erreur, qui est à la fois le principe et l'objet de la réduction. S'il en est ainsi, les tribunaux empiètent sur les attributions du gouvernement, en réduisant le prix de cession établi sur des bases erronées, tout aussi bien que s'ils se permettaient de réduire les indemnités en cas de destitution ou de suppression sous le prétexte qu'elles ont été fixées par le Garde des Sceaux dans l'ignorance du véritable revenu de la charge ou de certains faits de nature à déprécier l'office. Cette idée a été très bien exprimée par le pourvoi formé contre l'arrêt d'Orléans du 31 mars ; pourvoi rejeté par la Chambre des Requêtes dans son arrêt du 19 février 1856 : « avant la nomination, le traité entre le cédant et le cessionnaire est obligatoire, mais soumis à une condition, celle de l'agrément de l'autorité ; une fois cet agrément obtenu, le traité est irrévocable ; aucun pouvoir ne saurait l'annuler. Il ne

peut surtout être modifié par les tribunaux dans l'intérêt du cessionnaire qui a contracté en pleine connaissance de cause et qui n'a aucun grief à produire contre son engagement. L'arrêt attaqué attribue au gouvernement le rôle de partie principale dans les traités qui ont pour objet la cession des offices. Or c'est là une erreur évidente : l'Etat, représenté par le ministre de la Justice, ne prend aucune part au traité fait entre les parties ; il veille seulement à ce que le traité ne contienne rien d'excessif et, s'il en est ainsi, le chef de l'Etat signe un décret pur et simple de nomination, qui ne mentionne même pas les conventions du cédant et du cessionnaire. La conséquence de la doctrine adoptée par l'arrêt attaqué, c'est que les tribunaux pourraient, après la nomination du notaire, recommencer l'examen essentiellement administratif qui la précède et modifier après coup les conventions des parties sous prétexte que le gouvernement aurait été induit en erreur sur la valeur de l'office, bien qu'il ne fût pas établi que l'un des contractants eût été trompé par l'autre. L'arrêt oublie que ce droit d'examen n'est qu'une conséquence du droit de nomination et que l'autorité judiciaire ne peut, sans excès de pouvoir, faire des investigations et une évaluation que le gouvernement est seul libre de faire ou de ne pas faire, suivant qu'il le juge convenable et dans le but unique de s'éclairer sur l'opportunité de la nomination. »

D'autre part, les tribunaux sont-ils bien qualifiés pour s'ériger en « redresseurs des torts de la Chancellerie » ?

Il va falloir qu'ils apprécient si les états de produits sont ou non sincères et dans quelle mesure les exagérations qu'ils contiennent ont grossi la valeur réelle de l'office. A ce double point de vue, ils manquent, semble-t-il, de la compétence nécessaire pour bien juger. Quant aux états de produits, ils devront examiner tous les chiffres que les parties y ont fait figurer : le pourront-ils ? Par quels procédés se livreront-ils à cet examen ? Il y a là une première difficulté dont nous dirons ultérieurement quelques mots. En admettant même que la vérification des produits annoncés soit faite par eux d'une manière complète et satisfaisante, sont-ils bien qualifiés pour se prononcer sur leur exagération ? Sans doute, si les états sont mensongers, s'ils font croire à l'existence d'actes qui n'ont jamais été passés ou de perceptions qui n'ont pas été faites, les tribunaux pourront affirmer avec certitude leur manque de sincérité. Mais si les parties ont fait figurer dans l'état fourni à la Chancellerie des honoraires qui ont été réellement perçus pour des actes, négociations ou opérations qui ne sont pas fictifs, l'autorité judiciaire est-elle fondée à décider si ces honoraires pouvaient ou non être légitimement portés dans cet état et s'ils constituent ou non des honoraires de Chancellerie ? Il n'y aurait pas témérité de leur part à se prononcer sur cette question, si la Chancellerie avait adopté des règles précises et invariables ; mais nous avons constaté que sur beaucoup de points, elle avait été longtemps indécise, tantôt admettant et tantôt rejetant certains honoraires parmi les produits

proprement dits ; souvent elle ne fait même pas connaître par des circulaires faciles à consulter, ses revirements d'opinion, qui résultent de décisions dont beaucoup ne sont pas publiées. Les magistrats seront-ils bien au courant des pratiques administratives. Il est permis d'en douter et il suffit de parcourir les exagérations de produits relevées par les arrêts pour constater à maintes reprises que les tribunaux ne sont pas d'accord sur le caractère professionnel ou non de telle ou telle perception.

Alors même que les états de produits contiennent des majorations certaines, n'est-il pas téméraire de la part des tribunaux, d'affirmer que ces inexactitudes ont induit le gouvernement en erreur ? Peut-être le Garde des Sceaux, en sanctionnant le contrat et en nommant le candidat présenté, ne s'est-il fait aucune illusion. Et en supposant que les exagérations fussent si malaisées à découvrir qu'elles aient presque nécessairement échappé à l'attention de la Chancellerie, de quel droit l'autorité judiciaire viendrait-elle affirmer que le gouvernement, s'il n'avait été induit en erreur par ces fausses indications, n'aurait pas accepté le prix par lui ratifié ? Est-ce que les magistrats peuvent savoir quelles sont les considérations qui l'ont déterminé à fixer le prix à tel chiffre ?

Sans doute la Chancellerie a établi des moyennes, un taux minimum d'intérêt que doit produire l'office ; mais ce taux n'a rien de fixe ni d'invariable et il n'est jamais qu'un minimum. Toutes les fois qu'en ramenant les

produits à leur chiffre véritable, le revenu de l'office eu égard au prix de cession, ne tombe pas au dessous du minimum exigé par le ministère, comment savoir si la Chancellerie mieux informée aurait ou non réduit le prix adopté par les parties ?

En outre le revenu d'un office n'est pas la seule base d'évaluation de sa valeur vénale ; bien d'autres faits ou circonstances sont pris en considération et à produits égaux deux charges se vendent parfois à des prix bien différents ; la situation morale du vendeur, le prix de la cession précédente, les prix de cession des études voisines, etc..., sont pris en considération par l'administration. Comment les tribunaux sauront-ils quelle part respective d'influence ont eue sur la détermination du prix de cession ces éléments divers et le montant des produits de la charge ?

Aussi, même ceux qui n'osent plus protester contre ce système de la jurisprudence prennent prétexte des dangers qu'il présente pour recommander aux tribunaux de ne l'appliquer qu'à bon escient : « Avec ses multiples
« sources d'informations, dit un arrêtiste, le Gouvernement
« est, en général, à même de fixer le prix de l'office et les
« tribunaux doivent, nous le répétons, pour éviter toute
« confusion entre leurs attributions et les prérogatives de
« la Chancellerie, n'user qu'avec beaucoup de prudence
« du droit que leur reconnaît la Cour de cassation d'an-
« nuler *parte in qua* la décision du garde des sceaux » (1).

(1) M. Chesney, note sous Cass. req. 6 fév. 1894, *Pand. Fr.* 1894, 1, 497.

Ajoutons enfin qu'en équité, il est regrettable de voir prononcer une réduction de prix au profit d'un cessionnaire qui, au moment où il a traité, a parfaitement connu l'exagération dont il vient par la suite se prévaloir. Nous avons déjà fait remarquer que, dans la plupart des cas, il s'établit expressément ou tacitement entre le cédant et le cessionnaire une entente frauduleuse à l'effet de produire à la Chancellerie un état des produits inexact ou même mensonger. Le cessionnaire, qui désire acheter la charge, accepte le prix demandé par le titulaire et consent à affirmer la sincérité d'un document qu'il sait être quelque peu truqué, avec la ferme intention, une fois qu'il sera nommé, d'assigner son prédécesseur ou ses héritiers en réduction de prix, tout au moins de les menacer d'un procès dont ils s'efforceront sans doute d'éviter les conséquences par quelque arrangement amiable. Et le cessionnaire, s'il peut obtenir de son prédécesseur et surtout de sa veuve ou de ses enfants peu au courant des affaires du défunt et tourmentés par la perspective d'un procès, quelque transaction avantageuse, ne s'arrêtera pas en si bon chemin; mis en appétit par ce premier succès, lorsque viendront les échéances ultérieures auxquelles il doit régler le reliquat de son prix d'acquisition, il trouvera quelque prétexte pour alléguer que la réduction amiablement consentie ne correspond pas à l'exagération réelle du prix de cession et si son prédécesseur ou ses héritiers ont l'air de faire la sourde oreille, il les assignera, invoquant la nullité d'une tran-

saction intervenue dans une matière où l'ordre public est intéressé et, qui pis est, il gagnera son procès ! Est-il possible de concevoir quelque chose de plus odieux que cette tactique ?

Le principe d'ordre public, qui veut le maintien de la relation exacte du prix de cession et du chiffre véritable des émoluments et perceptions légitimes, exige-t-il des atteintes aussi lamentables à la morale ? Est-ce vraiment donner satisfaction à l'intérêt public que d'autoriser et d'encourager même de pareils manquements à la bonne foi ? Nous en doutons d'autant plus que le but poursuivi ne nous semble pas devoir être atteint ; pour empêcher la surélévation factice du prix des charges, on encourage les cessionnaires à l'accepter en faisant luire à leurs yeux l'espoir d'obtenir après coup la diminution de leurs engagements. Ne serait-il pas de meilleure politique, pour mettre en garde les cessionnaires contre l'exagération des prix de cession et les manœuvres destinées à éluder le contrôle de l'administration, de les avertir que les engagements pris par eux en connaissance de cause sont irrévocables, sans révision possible par la justice et que leur exagération frauduleuse ne peut avoir d'autre sanction que des peines disciplinaires, sévèrement appliquées ? Quoi qu'il en soit, la jurisprudence que nous critiquons en matière d'action en réduction du prix de cession par suite des majorations de l'état des produits, s'est affirmée, depuis un demi-siècle, avec une telle force qu'on peut considérer son triomphe comme définitif.

Au début, les magistrats paraissent avoir eu quelques scrupules à s'engager dans la voie nouvelle où la Cour suprême elle-même les conviait à marcher ; quand ils réduisent ou maintiennent, au contraire, le prix de cession, suivant que le Gouvernement a été ou non trompé sur la valeur de l'office, ils s'empressent, chaque fois qu'ils le peuvent, d'ajouter des considérations tirées de la bonne ou de la mauvaise foi du cessionnaire ; c'est l'application simultanée de l'ancien et du nouveau système, des principes du droit commun, inspirés du bon sens et de l'équité, et des règles nouvelles qui régissent les cessions d'offices, appuyées uniquement sur des considérations d'ordre public (1).

Mais comme dans tous les cas où le cessionnaire a été de mauvaise foi et où l'agrément du Gouvernement n'a été donné qu'au vu de documents erronés, les deux systèmes sont en complète divergence et qu'il faut opter, bientôt les tribunaux n'hésitent plus ; à part quelques rares décisions qui repoussent encore l'action en réduction à raison de la mauvaise foi du cessionnaire, dont les prétentions se présentent sous un jour particulièrement défavorable (2), les arrêts, pour prononcer ou refuser la réduc-

(1) Agen 14 août 1867, S. 1868, 2, 228 ; Agen 7 déc. 1867. *J. des Huiss.*, t. XXXXIX, p. 163 ; Cass. 10 fév. 1863 ; S. 1863, 1, 417 et D. 1863, 1, 223 ; Montpellier 16 déc. 1872, S. 1873, 2, 72 et D. 1873, 2, 186.

(2) Agen 23 août 1882. S. 1884, 2, 43 ; Bourges 25 avril 1883, *J. des not. et des av.*, art. 22948 ; Caen 7 nov. 1887, précité ; Caen 23 avril 1902, *Le Droit*, 22 sept. 1902 ; Cass. req. 28 juill. 1885, S. 1886, 1, 125.

tion qui leur est demandée, se fondent uniquement sur ce fait que la Chancellerie a été induite en erreur sur la valeur de l'office, ou qu'au contraire, malgré les exagérations et les inexactitudes de l'état des produits, le prix par elle accepté est en rapport avec le revenu normal et réel de l'office ; il existe à cet égard une jurisprudence imposante (2).

Il n'est même pas nécessaire que l'erreur de la Chancellerie soit la conséquence d'une faute commise par les parties dans la confection de l'état des produits ; par cela seul que l'exagération des produits, frauduleuse ou non,

(2) Douai 1^{er} déc. 1873, S. 1874, 2, 401 et D. Rép. Sup. v^o Office, n^o 62 ; Lyon 1^{er} mars 1888 et sur pourvoi Cass. civ. 22 mai 1889 ; S. 1889, 1, 452 et D. 1889, 1, 471 ; Rouen 16 avril 1890 ; S. 1892, 2, 241 et D. 1891, 2, 173 ; Bourges 18 nov. 1890 ; S. 1892, 2, 241 et D. 1892, 2, 21 ; Cass. req. 7 janv. 1891, S. 1892, 1, 449 et D. 1891, 1, 262 ; Orléans 13 fév. 1891, S. 1892, 2, 241 et D. 1892, 2, 93 ; Orléans 21 juill. 1893, S. 1893, 2, 237 et D. 1894, 2, 342 ; Cass. req. 6 fév. 1894, S. 1894, 1, 177 et D. 1894, 1, 285 ; Orléans 7 juin 1894, S. 1895, 2, 70 et sur pourvoi Cass. req. 24 fév. 1896, S. 1896, 1, 396 et D. 1897, 1, 276 ; Bordeaux 2 juill. 1894, S. 1895, 2, 99 ; Cass. req. 4 nov. 1895, S. 1896, 1, 216 et D. 1896, 1, 234 ; Cass. req. 14 fév. 1898, S. 1902, 1, 23 et D. 1898, 1, 120 ; Montpellier 22 mars 1898, S. 1899, 2, 199 ; Douai 16 mai 1898, *J. des not. et des av.*, art. 26729 ; Paris 29 nov. 1899, S. 1901, 2, 424 ; Cass. req. 26 mars 1901, S. 1903, 1, 455 et D. 1901, 1, 271 ; Rouen 28 mars 1900, D. 1900, 2, 445 et sur pourvoi Cass. req. 23 juin 1902, S. 1902, 1, 447 et D. 1902, 1, 328 ; Amiens 9 juill. 1902, *Rev. du not.* n^o 11956 ; Cass. 14 avril 1904, *Gaz. des Trib.* 16 avril 1904 ; Orléans 5 juillet 1902 et sur pourvoi, Cass. req. 19 oct. 1904, S. 1905, 1, 285 et D. 1905, 1, 13 ; Caen 12 avril 1905, *J. des not. et des av.* 1905, n^o du 31 août ; Cass. req. 7 juin 1905, *Gaz. Pal.* 6 juill. 1905 ; Cass. civ. 17 nov. 1908, *Gaz. Pal.* 5 déc. 1908.

a amené le gouvernement à accepter un prix de cession qui n'est pas en rapport avec la valeur véritable de l'office, la réduction peut et doit être prononcée. Si donc le cédant n'était lui-même en fonctions que depuis peu de temps, de telle sorte que les honoraires portés à l'état des produits sont, pour quelques années, non les siens propres, mais ceux de son prédécesseur qu'il a puisés dans la comptabilité de celui-ci ou dans l'état des produits dressé lors de la cession à lui faite, son cessionnaire n'en est pas moins fondé à se prévaloir des exagérations de ces produits pour demander la diminution de son prix d'acquisition : c'est là une conséquence du principe que la fixation du prix des offices est d'ordre public (1).

§ III. — Les questions à résoudre par les tribunaux.

Etant donné le fondement de l'action en réduction de prix en cas d'exagération des produits, les tribunaux saisis d'une demande de cette nature ont toujours eu deux questions à résoudre : 1^o les produits annoncés à la Chancellerie ont-ils été exagérés ? 2^o cette exagération, si elle existe, a-t-elle induit en erreur la Chancellerie ?

Ces deux questions soulèvent l'une et l'autre des difficultés de plusieurs sortes :

I. *De l'exagération des produits.* — Les hypothèses

(1) Orléans 13 fév. 1891 ; Montpellier 22 mars 1898 ; Cass. 17 nov. 1908, précités.

sur lesquelles ont eu à statuer les arrêts varient à l'infini. Il y a mille procédés d'enfler les produits d'une charge ; on peut cependant les grouper en cinq catégories en ayant soin toutefois d'observer que, bien souvent, dans une même affaire, c'est-à-dire dans le même état des produits, le cessionnaire relève des exagérations de toutes espèces.

a) D'une part les revenus d'un office peuvent se trouver grossis par des suppositions d'honoraires ; le cédant a porté à l'état des produits de perceptions qui n'ont jamais été faites.

S'il s'agit d'honoraires correspondants à des actes qui n'ont jamais été passés ou à des procédures qui n'ont jamais eu lieu, ces honoraires purement fictifs doivent être évidemment retranchés de l'état des produits. Cette fraude est relativement rare à raison de son extrême gravité ; le cédant qui la pratique aura eu soin parfois de tenir une comptabilité mensongère : par exemple c'est un notaire qui porte sur son état de produits et peut-être sur ses livres des mentions de délivrance d'expéditions qui n'ont jamais été faites ni requises (1).

La question est beaucoup plus délicate en ce qui concerne les honoraires afférents à des actes réels, à des procédures non imaginaires, mais qui n'ont pas été perçus. Bien entendu, s'il s'agit d'honoraires non perçus, mais

(1) Cf. Cass. 2 août 1847 et Orléans 31 mars 1855, précités ; Orléans 24 juill. 1893.

du au cédant qui n'a jamais renoncé à sa rémunération, ils peuvent figurer parmi les produits. Mais les honoraires dont le cédant a fait remise totale ou partielle à ses clients doivent-ils être tenus pour des produits de l'étude et pris en considération pour la fixation du prix ?

On (1) a proposé de distinguer : 1° les honoraires dont un officier public se prive en tout ou en partie ou qu'il doit remettre à l'un de ses confrères en tout ou en partie pour obéir à un usage de sa corporation et peut-être même à des règlements professionnels ; 2° les honoraires abandonnés dans le dessein d'attirer la clientèle par les officiers ministériels qui, au mépris de leurs devoirs et de leurs règlements professionnels, consentent à travailler au rabais ; 3° les honoraires dont la remise volontaire a été toute désintéressée, faite à des amis ou à des clients pauvres.

Les premiers ne sauraient constituer des revenus de l'office car ils correspondent à des actes qui sont, en quelque sorte, une charge de l'étude et le cessionnaire devra, lui aussi, dans des hypothèses analogues, travailler sans rétribution ou partager les honoraires avec des confrères (2). Les seconds sont des produits illicites et ne peuvent entrer en ligne de compte. Les derniers au contraire, qui n'ont pas été exigés, par un sentiment de pure générosité de la part du cédant, pourraient être portés à

(1) Chavegrin, note précitée sous Cass. 6 fév. 1894.

(2) En ce sens Trib. de Loches 12 mai 1899, *Pand. Fr.* 1901, 2, 139.

l'état des produits ; il n'y a pas à craindre, en effet, que les officiers ministériels soient tentés d'abuser du procédé pour surélever le prix des offices.

La jurisprudence s'est refusée à faire cette distinction ; elle a décidé que l'état des produits ne doit comprendre que les produits dont la perception a été opérée ou qui peuvent être recouvrés et qu'il altère la vérité et trompe sur la valeur de l'office lorsqu'il comprend des honoraires dont l'abandon total ou partiel a été consenti pour un motif même légitime (1).

b) L'exagération des produits provient de perceptions d'honoraires illicites.

C'est l'hypothèse très fréquente où les officiers ministériels ont perçu des honoraires supérieurs à ceux qui leur sont alloués par le tarif (2) ou des honoraires pour des actes ou opérations qu'ils n'avaient pas le droit de faire ou pour lesquels ils n'avaient droit à aucune rétribution (3).

c) Des honoraires légitimement perçus mais provenant d'actes purement accidentels ou d'actes inutiles et

(1) Cass. 6 fév. 1894, précité ; Nancy 11 mars 1899, *Rec. de Nancy* 1898-1899, p. 417 ; Trib. de Toulouse 3 mars 1898, *La Loi* 7 juin 1898. — En sens contraire : Rouen 28 mars 1900, D. 1900, 2, 445.

(2) Douai 24 mars 1890 et sur pourvoi, Cass. req. 7 janvier 1891, précité ; Orléans 21 juillet 1893, précité ; Bordeaux 2 juillet 1894, précité, Cass. 14 fév. 1898, précité ; Douai 16 mai 1898, précité.

(3) Orléans 21 juill. 1893 ; Trib. de Loches 12 mai 1899 ; Caen 12 avril 1905, précités.

abusifs ou même d'actes frauduleux ont été compris parmi les produits.

Ces honoraires ne peuvent servir à établir le revenu normal d'un office (1).

d) Les produits ont été grossis de perceptions faites pour des actes ou opérations n'ayant pas un caractère professionnel ou à titre de remboursement de frais et de déboursés.

Nous avons déjà indiqué que ces perceptions, très régulières en elles-mêmes, ne peuvent figurer dans l'état des produits ; si cette règle a été violée, les produits se trouvent exagérés (2).

e) L'indication du chiffre des dépenses de l'office est inexacte.

Cette cause indirecte de majoration des produits ne se conçoit que pour les cessions d'études de notaires dont le prix est fixé d'après le revenu *net* de l'office ; l'état des produits porte notamment pour les appointements des clercs une somme inférieure à celle qui est réellement payée par le titulaire. Il semble qu'on doive considérer les produits exagérés pour toute la différence entre le chiffre des dépenses indiqué à l'état des produits et leur

(1) Agen 23 août 1882 ; Lyon 1^{er} mars 1888 ; Douai 24 mars 1890 ; Orléans 5 juill. 1902 ; Cass. 7 juin 1905, précités ; Lyon 5 janv. 1900 ; *Mon. de Lyon* 27 mars 1900 ; Douai 28 fév. 1904, *Rev. du not.* 1905, p. 526.

(2) Douai 1^{er} déc. 1873 ; Bourges 18 nov. 1890 ; Orléans 21 juill. 1893 ; Nancy 11 mars 1899 ; Cass. 15 fév. 1904 ; Caen 12 avril 1905, précités.

montant effectif (1). Mais la jurisprudence a une tendance marquée à faire preuve d'indulgence sur ce point et à décider, en ce qui touche les appointements des clercs, qu'ils peuvent être fixés, abstraction faite de ce que payait le cédant, à la somme nécessaire à la bonne gestion de l'étude (2) : il a été jugé notamment qu'il ne fallait pas tenir compte, à titre de charges annuelles de l'office, des appointements des clercs en tant qu'ils sont nécessités par des perceptions exclues de l'état des produits, telles que les droits de recettes, de fermages, de rentes, etc... (3). En ce qui concerne l'exagération des produits, la question de savoir à quelles conditions elle existe, n'est pas la seule qui embarrasse les tribunaux, la question de la preuve de l'exagération des produits, alléguée par le demandeur, soulève de graves difficultés.

En général les majorations que le cessionnaire reproche à son prédécesseur sont très nombreuses ; chacune d'elles prise isolément est peu importante, mais leur accumulation aboutit à un total respectable. Alors même que le cédant ne contesterait pas les affirmations de son successeur — et, en fait, il les conteste toujours sur quelques points — les juges dans une matière qui touche à l'ordre public, ne peuvent accepter sans contrôle les allégations du demandeur ; ils doivent les vérifier. Pendant

(1) Douai 16 mai 1898, précité.

(2) Cass. 11 juin 1905, précité.

(3) Douai 28 fév. 1904, précité.

longtemps ils se sont déchargés de ce soin sur des experts, pareux nommés, avec mission de refaire l'état des produits sur des bases régulières ; ils se contentaient parfois de donner à leurs experts certaines indications, quant à la manière de faire leur travail et quant aux honoraires dont ils devraient tenir compte, afin que les résultats de l'expertise fussent à l'abri de contestations sérieuses ; il ne leur restait plus qu'à apprécier, au vu des chiffres fournis par l'expertise, la nécessité et le montant de la réduction. Cette manière de procéder n'avait, jusqu'à ces dernières années, soulevé aucune critique (1). Mais voici que peu à peu s'est introduite l'idée qu'une pareille expertise ne peut pas être ordonnée relativement à la cession d'une étude de notaire, et que si elle l'a été, elle est frappée d'une nullité d'ordre public, parce que comportant la nécessité de l'examen des minutes du notaire, elle aurait pour effet, contrairement à la disposition de l'article 23 de la loi du 25 ventôse an XI, de livrer à des tiers le secret des actes notariés. Comme il faut cependant bien qu'une vérification des produits soit faite, les arrêts se contentent de déclarer qu'une expertise générale, portant sur l'ensemble des produits, est seule interdite, mais qu'il appartient au demandeur de préciser les points particuliers sur lesquels l'exagération aurait porté et qu'une expertise,

(1) Voir notamment Douai, 24 mars 1890, et sur pourvoi Cass. 7 janv. 1891, précité ; Bourges 18 nov. 1890 ; Bordeaux 2 juill. 1894. — En sens contraire déjà cependant : Montpellier 16 déc. 1872, D. 1873, 2, 186.

restreinte aux actes ainsi indiqués, pourra être ordonnée (1).

La solution est peut-être juridique ; à coup sûr elle est peu pratique. Si le précédent titulaire avait l'habitude des perceptions illégitimes, il va falloir que le cessionnaire, dans ses conclusions, et après lui le jugement, énumère les uns après les autres tous les actes sur lesquels il y aurait à opérer des redressements d'honoraires ! Si le demandeur veut bien s'astreindre à en faire avec soin le relevé, il obtiendra par une voie détournée l'expertise générale qu'il n'aurait pu solliciter directement ; et si l'on objecte que cette expertise, spéciale en apparence seulement, est générale en réalité et contraire à la loi de l'an XI, il ne restera plus aux magistrats aucun moyen pratique de se renseigner sur les irrégularités de l'état des produits.

II. *De l'erreur de la Chancellerie.* — Les exagérations de l'état des produits n'entraînent pas nécessairement l'erreur du gouvernement.

Il peut arriver tout d'abord, que malgré le peu de sincérité des documents soumis à son examen, le gouvernement ait connu le fond des choses ; il ne saurait, en pareil cas, être question de réduction, car les tribunaux ne peuvent modifier le prix sciemment agréé par l'ad-

(1) Caen 23 avril 1902, *Le Droit* 22 sept. 1902 ; Trib. Toulouse 12 fév. 1902, *J. des not. et des av.*, art. 27912 ; Toulouse 17 fév. 1903, *Rev. du not.* n° 11295 et sur pourvoi Cass. civ. 17 nov. 1908, précité.

ministration. Aussi les tribunaux prennent-ils souvent prétexte de ce que la Chancellerie a imposé aux contractants une réduction du prix porté au traité pour en conclure qu'elle a aperçu les majorations et qu'elle en a tenu compte dans la fixation du prix ; ils ont alors tendance à ne pas prononcer la réduction judiciaire (1).

Ensuite, alors même que rien ne permet de supposer que le gouvernement a découvert les exagérations de l'état des produits, les tribunaux ne sont nullement forcés de prononcer une réduction de prix. La Chancellerie a été trompé sur les produits de l'office ; il ne s'ensuit pas qu'elle ait été trompée sur sa valeur et qu'elle ait fixé un prix trop élevé. Or, c'est un principe absolu qu'il ne peut y avoir lieu à réduction du prix lorsque ce prix n'est pas supérieur à la valeur réelle de l'office. Comment donc saura-t-on si la fraude commise dans la confection de l'état des produits a eu pour résultat de tromper l'autorité sur ce que, au point de vue de l'ordre public il lui importe de connaître, c'est-à-dire sur le rapport existant entre le prix de cession et la valeur de l'office ?

La Cour de cassation répond que c'est un point qui sera examiné et tranché souverainement par l'appréciation directe et personnelle des juges du fond. « Aucune loi, dit l'arrêt de la Chambre civile du 22 mai 1889, n'a déterminé la base du calcul proportionnel sur lequel

(1) V. notamment Montpellier, 22 mars 1898, et Paris 29 nov. 1899. précités.

le prix d'un office doit être établi eu égard au montant de ses produits et il n'appartient pas à la Cour de cassation de réformer les éléments sur lesquels l'arrêt attaqué a déterminé la réduction qu'il a fait subir au prix de cession. »

Mais à défaut de loi, d'après quelles règles les juges du fond se laisseront-ils guider en fait pour décider que le gouvernement s'est trompé dans l'évaluation qu'il a faite de l'office, au vu de documents erronés ou frauduleux, et que le prix de cession a été fixé à un chiffre trop élevé ? La tarification adoptée par la Chancellerie s'imposera-t-elle à eux ?

Non seulement les bases de calcul de la Chancellerie ne sont pas obligatoires pour les magistrats, auxquels la Cour de cassation laisse un pouvoir entièrement discrétionnaire pour juger de la valeur de l'office, mais elles ne peuvent même pas, semble-t-il, leur fournir des indications précises. Le ministère de la Justice, nous ne saurions trop le répéter, n'a pas de procédé mathématique d'évaluation des charges d'après leurs produits ; il s'est contenté de fixer un revenu minimum qui doit être assuré par le produit moyen eu égard au prix de cession. Du moment où la réduction qu'il faut faire subir aux produits annoncés de l'office ne fait pas tomber le revenu au dessous du minimum exigé par la Chancellerie, il est impossible d'affirmer que celle-ci, même bien informée, n'aurait pas accepté le prix adopté par les contractants, et de prétendre, avec quelque chance de raison,

que le prix est supérieur à la valeur de la charge. Cependant les tribunaux sont bien obligés de statuer ; ils utilisent les renseignements de fait qu'ils peuvent recueillir, ils se laissent surtout guider par l'intérêt que leur inspire l'un ou l'autre des plaideurs pour décider, tantôt qu'il n'y a pas lieu à réduction, les produits même ramenés à leur chiffre réel donnant encore un revenu supérieur à celui qu'exige le gouvernement (1), tantôt au contraire qu'il faut diminuer le prix de cession, alors même que ce prix est demeuré par rapport aux états majorés, dans les limites du taux de capitalisation admis par la Chancellerie (2). En cette dernière hypothèse, les juges apprécient souverainement le montant de la réduction ; elle est généralement, mais non nécessairement proportionnelle à la réduction qu'ils font subir aux produits de l'office.

Si, par hasard, une cession avait eu lieu au taux minimum de la Chancellerie, c'est-à-dire pour le prix maximum que celle-ci pût accepter d'après ses principes habituels, il est évident que ce prix devrait être réduit lorsque le cessionnaire établirait l'exagération des produits.

En un mot « quand le taux de la Chancellerie n'est

(1) Orléans 7 juill. 1894 et sur pourvoi Req. 24 fév. 1896 ; Montpellier 22 mars 1898 ; Paris 29 nov. 1899 ; Cass. req. 26 mars 1901 ; Rouen 28 mars 1900 et sur pourvoi Cass. Req. 25 juin 1902, précités ; Trib. Rouen 7 juill. 1909, *Gaz. Pal.* 25 août 1909.

(2) Lyon 1^{er} mars 1888 et sur pourvoi Cass. civ. 22 mai 1889 ; Bordeaux 2 juill. 1894 et sur pourvoi Cass. req. 14 fév. 1898 ; Orléans 5 juill. 1902 et sur pourvoi Cass. req. 19 oct. 1904, précités.

« pas dépassé, il n'y a pas nécessairement lésion, alors
« même que le traité aurait eu lieu sur des états majorés;
« quand le taux de la Chancellerie a été respecté, il n'y
« a pas nécessairement lieu à réduction, tandis qu'il y
« a nécessairement lieu à réduction quand ce taux est
« dépassé (1). »

SECTION III

Jurisprudence actuelle sur la réduction du prix au cas de déconfiture du cédant.

Nous avons déjà indiqué pour quelles raisons la jurisprudence primitive sur l'action en réduction devait se modifier, dans l'hypothèse où elle était fondée sur l'exagération des produits, plus rapidement qu'au cas où elle était intentée à raison des causes de discrédit dont l'office était atteint au moment de la cession. C'est qu'en ce dernier cas la doctrine, qui donnait pour base à l'action en réduction les règles de l'obligation de garantie et la théorie des vices cachés, était satisfaisante au point de vue de l'intérêt public lui-même. Lorsque la Chancellerie a fixé le prix de cession dans l'ignorance de la mauvaise situation du cédant ou des actes répréhensibles par lui commis, et dont la révélation va porter préjudice à l'étude, il est vraisemblable que le cessionnaire n'a pas

(1) Conclusions de M. l'Avocat général Feuilloley, sous Cass. 19 oct. 1904, *Gaz. Pal.*, 14 janv. 1905.

été mieux informé et qu'il a, de son chef et par application du droit commun, la possibilité d'agir en réduction.

On conçoit donc que, jusqu'à ces dernières années, les deux hypothèses où la réduction du prix de cession peut être demandée, aient été régies par des principes différents : le demandeur en réduction invoquait-il les majorations de l'état des produits, c'était une action *sui generis* qu'il soumettait aux tribunaux, action fondée sur la fraude commise envers le gouvernement et devant réussir dès que la Chancellerie avait été trompée par le cédant ou par le cédant et le cessionnaire tout à la fois ; — au contraire, alléguait-il quelque cause de discrédit personnel à l'ancien titulaire, son action était soumise au droit commun et n'aboutissait que s'il n'avait su ni dû savoir, lors du traité, ce qui lui nuirait après son entrée en charge.

Mais cette distinction était condamnée à disparaître ; la jurisprudence devait être conduite à transporter les règles par elle admises en cas d'exagération des produits à l'hypothèse où la diminution de prix est demandée par le cessionnaire à raison de la dépréciation subie par l'office par suite de l'infortune ou de l'inconduite du précédent titulaire ; ce rapprochement s'est, en effet, opéré pour deux raisons.

D'abord en fait il est parfois difficile de savoir quelle est celle des deux causes de réduction dont se prévaut le cessionnaire, ou plutôt il les invoque l'une et l'autre, réunies dans sa demande comme elles le sont dans la réa-

lité des faits. Sans doute il arrive que le titulaire d'une bonne étude, dont les affaires sont en parfait état et qui n'a pas d'actes délictueux à se reprocher, vend sa charge avec une majoration de produits ; en pareil cas, malgré l'inexactitude de l'état des produits, la charge elle-même n'est affectée d'aucun vice et la théorie des vices cachés est hors de cause ; si donc le cédant n'avait commis aucune supercherie coupable vis-à-vis du cessionnaire, celui-ci pourrait être fort embarrassé pour motiver sa demande en réduction de prix et c'est seulement l'erreur de la Chancellerie et son appréciation inexacte de la valeur de l'office qui lui fournira prétexte plausible pour agir contre le cédant. Mais bien souvent le cédant qui majore ses états de produits est un officier ministériel en mauvaise posture, qui a laissé périliter sa charge et qui cherche à masquer sa situation véritable et celle de l'office vendu en annonçant des revenus mensongers ; il a d'ailleurs dû, en cours d'exercice, pour se procurer les ressources qui lui faisaient défaut, exploiter sa clientèle, percevoir des honoraires illégitimes, et se livrer à tous les trafics susceptibles de lui donner une rémunération et il a grand soin de faire figurer toutes ces perceptions irrégulières parmi les revenus normaux de la charge. Dans la plupart des décisions judiciaires statuant sur des demandes de réduction, il est question tout à la fois de majorations d'honoraires et d'exagération de produits et aussi des agissements illicites, des faits de gestion et de la déconfiture du cédant et les deux causes de réduction

sont si intimement liées l'une à l'autre qu'il est impossible de savoir quelle est, dans le chiffre global de la réduction prononcée, la part afférente à chacune des deux causes qui l'ont justifiée. L'extension des motifs donnés à l'appui de l'une d'elles s'est ainsi faite à l'autre, par la force même des choses et par cela seul qu'elles étaient, en fait, inséparables.

D'autre part, du moment que les tribunaux se fondaient pour accorder la réduction du prix en présence d'états non sincères, sur la nécessité d'empêcher la surélévation artificielle du prix des charges, parce que toute obligation excessive contractée par l'acquéreur l'expose à des embarras d'argent dont il essaiera de sortir par des moyens répréhensibles, ils devaient, par identité de motifs, accorder la réduction au cessionnaire qui avait acquis un office affecté au moment du traité d'une cause de décadence, sans rechercher si ce cessionnaire avait ou non connu la véritable situation et par cela seul qu'elle était restée ignorée du gouvernement lors de la fixation du prix. « Toutes les fois que le nouveau titulaire paie la charge trop cher, il a ou peut avoir la tentation de regagner sur les clients la somme dont il s'est appauvri et, pour cela, d'enfreindre les devoirs professionnels. Ce péril, contre lequel les magistrats luttent avec tant d'énergie, quand ils ont affaire à des états frauduleusement enflés, n'est pas moins à craindre, lorsque les fautes ou les malheurs du cédant se révélant après la cession, écartent la clientèle et laissent l'acquéreur débi-

« teur d'un prix hors de proportion avec les gains
« annuels. Ici comme là le public a besoin d'être pro-
« tégé ; abstraction faite des articles 1641 et suivants
« Code civil, le cessionnaire doit avoir la faculté de ne
« point payer tout ce qu'il a promis : alors seulement
« l'exploitation normale de sa charge couvrira les dépenses
« qu'il s'est imposées pour l'obtenir (1). »

C'est ainsi que la jurisprudence a fini par abandonner la théorie des vices cachés, en cas de déconfiture ou de malversations du cédant, pour appliquer cette idée qu'il y a fraude envers l'Etat et nullité d'ordre public lorsque la Chancellerie a été trompé sur les événements qui, dès l'époque de la cession, compromettaient l'avenir du nouveau titulaire ; aussi bien que dans l'hypothèse où la Chancellerie a été trompée sur le montant des revenus contemporains de la cession, l'approbation du gouvernement a été surprise et le prix de cession, s'il a été fixé par suite de cette erreur à un chiffre supérieur à la valeur réelle de la charge, doit être réduit.

Le premier des arrêts de la Cour suprême, qui a inauguré cette doctrine nouvelle, véritable arrêt de principe, était saisi d'un pourvoi formé pour violation des articles 1641, 1642 Code civil et 7 de la loi du 20 avril 1840, en ce que l'arrêt attaqué avait considéré comme donnant ouverture à garantie l'état de déconfiture du cédant, tout en déclarant, d'autre part, que ce vice était assez apparent

(1) Chavegrin, note précitée, sous Cass. req. 6 fév. 1894.

pour avoir jeté un décri sur l'étude dès avant la cession, La question étant ainsi posée nettement, sur son véritable terrain, la chambre des requêtes a rejeté le pourvoi par les motifs suivants :

« Attendu que, si les transmissions d'offices peuvent,
 « lorsque l'intérêt des parties est seul en question, être
 « soumises aux règles établies par les articles 1641 et sui-
 « vant Code civil, elles tombent, lorsqu'un intérêt d'ordre
 « public s'y rattache, sous le contrôle du gouvernement ;
 « qu'il est ainsi relativement à la fixation du prix des
 « offices ; que si ce prix a été déterminé ou approuvé au vu
 « d'états grossissant le produit des charges, ou bien
 « encore dans l'ignorance de la déconfiture du cédant,
 « dissimulée avec soin, la fraude ainsi pratiquée ou
 « l'erreur ainsi permise et favorisée constitue un vice
 « qui entache d'une nullité d'ordre public le traité inter-
 « venu entre les parties et autorise les juges à ordonner
 « la réduction du prix agréé.

« Attendu que l'arrêt attaqué constate, d'une part,
 « que l'état des produits de l'étude de X... a été
 « exagéré ; d'autre part, que la Chancellerie a ignoré la
 « situation obérée qui obligeait cet officier public à
 « céder sa charge ; que c'est à bon droit qu'il a vu non
 « seulement dans l'exagération des produits, mais encore
 « dans la gêne dont il s'agit, gêne qui a eu pour résultat
 « de jeter du discrédit sur l'étude, de justes motifs de
 « réduire le prix convenu entre les parties et approuvé

« par le gouvernement ; qu'en statuant ainsi ledit arrêt
« n'a violé aucun des articles susvisés ;

« Rejette, etc. (1).

Dans l'espèce il semble bien que le cessionnaire lui-même avait ignoré la situation de son prédécesseur, encore qu'elle ne fût pas absolument occulte. Dans la plupart des arrêts postérieurs, il en a été de même et parfois les magistrats ont cru bon, pour que leur décision fût aussi conforme à l'équité qu'aux principes rigoureux du droit, de constater que le cessionnaire lui-même, tout comme la Chancellerie, avait été induit en erreur ; ce n'en est pas moins au nom de l'ordre public, seul, lésé par l'erreur du gouvernement qu'ils ont prononcé la réduction (2). Inversement lorsqu'ils repoussent maintenant les demandes de réduction fondées sur la déconfiture du cédant, s'ils prennent soin de constater que la situation de son prédécesseur était connue du cessionnaire, c'est en se fondant sur ce que la situation du cédant n'a pas été ignorée de la Chancellerie qu'ils motivent leurs décisions (3). Quelques décisions, tout en constatant que le cessionnaire n'avait pas ignoré ou n'avait pu ignorer le discrédit de l'étude qu'il acquerrait n'ont d'ailleurs pas hésité à prononcer la réduction par

(1) Cass. req. 6 fév. 1894, S. 1895, 1, 177 et D. 1894, 1, 285.

(2) Caen 8 mars 1899, S. 1900, 2, 230 ; Lyon, 5 janv. 1900, *Mon.* Lyon 27 mars 1900.

(3) Cass. req. 4 nov. 1895, S. 1896, 1, 216 ; Paris 29 nov. 1899, S. 1901, 2, 121.

cela seul que la Chancellerie n'ayant pas connu la situation, n'avait pas été à même d'exercer utilement son contrôle (1) ; et la Cour de cassation, qui n'a pas à se préoccuper des simples considérations de fait et qui se borne à appliquer les règles du droit, relève simplement dans la décision des juges du fond, l'ignorance du gouvernement et l'erreur par lui commise (2).

Tout en acceptant en principe, cette nouvelle jurisprudence, M. Chavegrin estime qu'elle ne saurait recevoir son application si l'erreur du gouvernement implique une légèreté impardonnable ; de même que la réduction ne peut être obtenue par le cessionnaire, lorsqu'il est établi en fait que le prix a été agréé sciemment par le gouvernement, de même les juges ne pourraient rien accorder au cessionnaire s'ils avaient la preuve que l'autorité, qui a été induite en erreur, l'a été par une faute lourde de sa part ; « car la demande en réduction, dans de pareilles circonstances, tend à faire dire que la Chancellerie a mal accompli sa mission et a provoqué la censure judiciaire d'autorités qui ne relèvent pas de la justice ». L'éminent auteur fait d'ailleurs la même réserve, lorsque l'action en réduction est intentée à raison d'une exagération des produits qui est de nature telle « que les représentants du pouvoir n'ont pu l'ignorer

(1) Trib. Seine, sous Paris 29 nov. 1899, précité ; Trib. Narbonne, *J. des not. et des av.*, art. 26201.

(2) Cass. civ. 18 janv. 1898 ; S. 1899, 1, 506 et D. 1898, 1, 409 ; Cass. req. 9 déc. 1901, S. 1902, 1, 401 et D. 1902, 1, 164.

sans une coupable inattention » (1). Il constate d'ailleurs que la distinction par lui proposée est complètement méconnue par la jurisprudence.

Toute distinction nous semble impossible à faire en pareille matière ; on peut regretter le fondement donné par la jurisprudence contemporaine à l'action en réduction ; mais étant donné son point de départ, du moment que la réduction doit être obtenue lorsque le gouvernement a été induit en erreur sur la valeur de l'office, il n'importe que l'erreur soit excusable ou non ; l'autorité judiciaire n'a pas qualité pour qualifier l'ignorance du Garde des Sceaux. Il serait étrange, à la vérité, d'interdire aux magistrats de prononcer la réduction en cas d'erreur grossière de la Chancellerie, sous prétexte que cette réduction impliquerait un blâme à l'administration ; car pour refuser la réduction les tribunaux seraient obligés précisément de reconnaître et de proclamer la faute lourde du gouvernement ! Imagine-t-on des juges écartant la demande du cessionnaire en lui disant : « Sans doute le prix de cession dont vous êtes débiteur a été fixé à un chiffre supérieur à la valeur de votre office et si cette fixation était la conséquence d'une erreur excusable de l'administration, nous aurions le droit d'y remédier ; mais comme cette évaluation regrettable est le résultat d'une impardonnable bévue du gouvernement et que nous n'avons pas le droit de critiquer les procédés

(1) Chavegrin, note précitée sous Cass. 6 fév. 1894.

administratifs, nous laisserons les choses en l'état ! » Le cessionnaire leur répondrait avec infiniment de raison qu'ils censurent moins âprement l'administration lorsqu'ils affirment son erreur, sans épithète, que lorsqu'ils la qualifient de grossière et d'inexcusable et que s'ils commettent un excès de pouvoir en réduisant le prix de cession accepté par la Chancellerie, cet excès de pouvoir est le même, quel que soit le degré de gravité de l'erreur gouvernementale que cette réduction a pour but de réparer.

Une seule question peut, selon nous, en présence de la jurisprudence actuelle, faire difficulté relativement aux conditions de l'action en réduction, et cette question se pose d'ailleurs, quelle que soit la cause de réduction invoquée, que ce soit le discrédit résultant pour l'office cédé de la situation défavorable des affaires du cédant ou les majorations qui figurent à l'état des produits. Il est permis de se demander si le système couramment accepté d'après lequel l'action en réduction est un recours *sui generis*, ayant pour base l'intérêt général qui exige que les offices ne soient pas payés un prix supérieur à leur valeur, laisse encore place à l'action en réduction fondée sur la théorie des vices cachés ou des vices du consentement.

Y a-t-il, en matière de réduction du prix de cession, deux systèmes juxtaposés, dont chacun pourrait recevoir son application ou bien le second système qui a été élaboré par la jurisprudence a-t-il fait disparaître le système primitif ?

Ainsi s'il a existé, lors de la cession, une cause de dépréciation de l'office que le cessionnaire n'a pas connue et qu'il ne pouvait pas connaître, mais qui cependant n'était pas restée ignorée du Gouvernement, le cessionnaire pourra-t-il se prévaloir de l'article 1644 Code civil pour demander la réduction de ses engagements? Il ne peut alléguer que la Chancellerie a été trompée sur la valeur de l'office, mais c'est sa propre erreur qu'il invoque et il établit que, s'il avait été aussi bien renseigné que l'a été l'administration, il n'aurait pas consenti un prix aussi élevé que celui qu'il a accepté. — Ou bien les déclarations mensongères du cédant lui ont fait croire à la réalité des produits annoncés par le titulaire et lui ont fait souscrire un prix supérieur à celui qu'il aurait donné s'il avait connu le revenu réel de l'office, alors qu'au contraire la Chancellerie plus perspicace ne s'est pas laissée duper, de telle sorte que le prix fixé ne dépasse pas la valeur réelle de l'office eu égard à ses bases habituelles d'appréciation.

Dans ces hypothèses, l'intérêt public n'exige pas que le prix de cession soit abaissé; l'intérêt privé du cessionnaire peut seul être invoqué à l'appui d'une demande de réduction. Il nous semble certain qu'il n'y a pas subordination complète et absolue de l'intérêt privé à l'intérêt public et que la réduction du prix de cession doit pouvoir être obtenue au nom des principes de droit commun, alors même que les règles d'ordre public relatives à la fixation du prix des offices n'ont pas été violées. En fait les tribunaux devront faire preuve d'une grande circons-

pection et ne pas prêter une oreille trop complaisante aux doléances du cessionnaire qui, alors qu'il ne s'est pas engagé pour un prix supérieur à la valeur de l'office, telle qu'elle a été appréciée par la Chancellerie, se refuse à exécuter la convention sous prétexte que son consentement a été surpris et qu'il va payer l'office plus cher qu'il n'aurait voulu. Mais en droit, l'application des règles sur les vices cachés et sur le dol incident peut et doit être faite ; si l'intérêt général n'exige pas la réduction, du moins il ne s'y oppose pas ; il est d'ordre public que les charges ne soient pas vendues pour un prix supérieur à leur valeur, mais il n'est pas d'ordre public qu'elles ne soient pas vendues pour un prix inférieur à leur valeur. L'arrêt de principe de la Chambre des requêtes, du 6 février 1894, réserve d'ailleurs formellement l'application du droit commun, lorsqu'il commence par constater que « les transmissions d'office peuvent, lorsque l'intérêt des parties est seul en question, être soumises aux règles établies par les articles 1641 et ss. du Code civil ».

CHAPITRE III

EFFETS ET CONSÉQUENCES DE LA RÉDUCTION JUDICIAIRE DU PRIX DE CESSION

Lorsque les tribunaux décident qu^{le} le prix de cession doit être réduit, soit parce qu'il paraît excessif eu égard à la valeur de l'office, soit parce que le consentement du cessionnaire n'a pas été libre ou donné dans l'ignorance des vices cachés de la charge, ils fixent un nouveau prix plus réduit, en prenant en considération le chiffre exact des produits de l'office et les diverses circonstances susceptibles d'en produire la dépréciation, ou la mesure dans laquelle les manœuvres du cédant ont conduit le cessionnaire à consentir un prix supérieur à celui qu'il aurait promis ou donné. Le montant de la réduction est apprécié souverainement par les tribunaux, sans contrôle possible de la Cour de cassation.

Les effets de cette fixation d'un nouveau prix sont assez simples, qu'on envisage les rapports des parties entre elles ou leurs relations avec les tiers.

SECTION I

Effets de la réduction entre les parties.

Si le cessionnaire n'a pas payé son prix ou n'en a payé qu'une partie, de telle sorte qu'il doit encore au cédant une somme égale ou supérieure au montant du nouveau prix, tel qu'il est fixé par la justice, la réduction a pour effet de dispenser l'acquéreur de payer la partie du prix primitivement convenu supérieure au prix définitif.

Si le cessionnaire a payé la totalité de son prix ou en tout cas une somme supérieure au prix réduit, le cédant est condamné à lui restituer la partie du prix par lui touchée en sus du prix fixé par le tribunal. Dans cette hypothèse la restitution doit comprendre non seulement la partie du prix excédant la valeur réelle de l'office, mais aussi les intérêts de cette partie du prix à partir de sa réception (1). C'est l'application de l'article 1378 du Code civil, le cédant qui a trompé, soit son co-contractant, soit la Chancellerie, ne pouvant être considéré comme un débiteur de bonne foi.

De même le cessionnaire qui n'ayant pas payé tout son prix comptant, a dû verser à son prédécesseur des intérêts stipulés dans le traité de cession, est en droit de les

(1) Orléans 17 août 1853; Cass. 19 fév. 1856; Orléans 21 juill. 1893, précités; Amiens 9 juill. 1902, *Rev. du not.* 1905, n° 11956.

répéter dans la mesure où ils sont afférents à la portion de prix qui est l'objet de la réduction ; et ces intérêts eux-mêmes sont considérés comme formant, à partir du jour où ils ont été payés, des capitaux productifs d'intérêts, de telle sorte que le cessionnaire touchera non seulement les intérêts par lui payés, lesquels échappent à la prescription de cinq ans, mais aussi les intérêts de ces intérêts à dater de chaque versement d'intérêts par lui fait (1).

Enfin le cédant peut être condamné à rembourser au cessionnaire les droits d'enregistrement afférents à la partie du prix dont la réduction a été prononcée. On en a douté autrefois dans l'hypothèse où le cessionnaire avait connu l'exagération du prix qu'il s'engageait à payer ; on faisait remarquer que d'une part il ne s'agissait pas d'une restitution, puisque le cédant n'avait pas profité de la perception des droits, et que, d'autre part, il ne pouvait être question de dommages-intérêts au profit du cessionnaire puisque c'était de son consentement que le prix avait été exagéré et cette perception effectuée (2). Cette argumentation nous paraît très sérieuse : tout au moins la faute du cessionnaire et du cédant ne devrait-elle pas permettre de condamner le cédant au remboursement de la totalité des droits d'enregistrement. Cependant la jurisprudence est aujourd'hui très ferme

(1) Cass. 19 fév. 1856 ; Orléans 21 juill. 1893 ; Amiens 9 juill. 1902, précités.

(2) Orléans 31 mars 1855, sous Cass. 19 fév. 1856, précités.

et ne distingue pas suivant que le cessionnaire a connu ou non, lors du traité, l'exagération du prix (1) l'intérêt général exige qu'on le replace dans l'état où il se trouverait s'il n'avait pas promis un prix trop élevé.

Au lieu de demander au cédant le remboursement des droits d'enregistrement afférents à la portion du prix qui a fait l'objet de la réduction, le cessionnaire peut en demander la restitution au fisc lui-même. En effet l'art. 14 de la loi du 25 juin 1844, en disposant que, lorsqu'il y a lieu à réduction de prix, tout ce qui a été perçu sur l'excédent est restituable, paraît bien prescrire la restitution, aussi bien lorsque la réduction est prononcée par les tribunaux postérieurement à la prestation de serment, que lorsqu'elle est imposée par le gouvernement avant la nomination. La question, autrefois discutée, est tranchée en ce sens par la jurisprudence (2) et la régie elle-même a accepté cette solution (3).

Dès lors, n'est-il pas bien sévère d'obliger le cédant à indemniser de ce chef le cessionnaire, alors que celui-ci aurait un autre moyen d'obtenir satisfaction ?

On a répondu que le cessionnaire avait un double avantage à agir contre le cédant : d'une part l'action contre le fisc se prescrit par deux ans à compter de l'en-

(1) Orléans 21 juill. 1893, Cass. 7 janv. 1891 ; Amiens 9 juill. 1902 ; Cass. 19 oct. 1904, précitées.

(2) Trib. Saint-Jean-d'Angély 13 déc. 1868, *J. des Huiss.*, t. XL, p. 491 ; Trib. Confolens 25 août 1875, *J. des Huiss.*, t. XVII, p. 349.

(3) Solut. 15 sept. 1883, D. 1885, 3, 23.

gissement du traité ; or il peut arriver que le cessionnaire ne soit en mesure d'agir en réduction qu'après ce délai et la jurisprudence actuelle ne soumet sa demande contre son prédécesseur à aucune prescription particulière. D'autre part, même dans les deux ans, le cessionnaire a intérêt à agir contre son vendeur plutôt que de s'adresser à l'administration, afin de faire condamner le premier aux intérêts moratoires que la seconde ne doit jamais (1).

Ces deux motifs nous semblent péremptoires sous cette réserve que, jusqu'à ce jour, les cessionnaires récalcitrants qui agissent en réduction contre leurs prédécesseurs n'ont pas encore poussé l'audace jusqu'à leur demander avec la restitution des droits d'enregistrement, le paiement des intérêts moratoires de sommes payées au fisc.

SECTION II

Effets de la réduction à l'égard des tiers.

Les effets de la réduction vis-à-vis des tiers nécessitent l'examen de deux questions :

1° La réduction est-elle opposable aux ayants cause du vendeur ?

2° Le cédant, lorsque la réduction est imputable à son prédécesseur, a-t-il un recours en garantie contre lui ?

(1) Chavegrin, note précitée sous Cass. 7 janvier 1891.

1° *Réduction opposable aux ayants-cause du vendeur.*

— Il est évident que les ayants-cause à titre universel du cédant, c'est-à-dire ses héritiers ou ses créanciers, seront obligés de subir l'effet de la réduction ; lorsque le cessionnaire aura fait diminuer par une décision de justice, le prix dont il est débiteur, les créanciers du cédant ne pourront plus faire saisie-arrêt aux mains du cessionnaire que sur le montant du nouveau prix. Même si certains créanciers du cédant sont devenus des tiers, c'est-à-dire s'ils ont déjà fait un acte personnel de main-mise sur la créance de leur débiteur, en pratiquant une saisie-arrêt entre les mains du cessionnaire, la réduction leur sera opposable : leur saisie-arrêt, en tant qu'elle a porté sur la portion réduite, a été faite sur une créance nulle et ne peut produire aucun effet. La Cour de cassation a même décidé que les conventions intervenues entre le cédant et le cessionnaire d'un office, pour faire subir au prix porté au traité de cession des réductions successives ayant pour cause des vices cachés, pourraient être opposées par le cessionnaire aux créanciers du cédant qui auraient précédemment formé des saisies-arrêts sur le prix de cession (1). Toutefois, ces réductions amiables pourraient être purement fictives ; le cédant désireux de soustraire une partie du prix à l'action de ses créanciers s'entendrait avec le cessionnaire pour diminuer, en apparence, et frauduleusement, le montant de sa créance : les

(1) Cass. civ. 40 janvier 1859, D. 1859, 1, 34.

créanciers du vendeur seraient alors fondés à demander la nullité de la convention qui aurait eu pour objet cette réduction, de même qu'ils pourraient attaquer, par la voie de la tierce-opposition, la décision de justice qui aurait prononcé une réduction de prix injustifiée, les juges ayant été induits en erreur par l'entente frauduleuse des deux plaideurs.

L'idée que la dette du cessionnaire, en ce qui concerne la fraction retranchée par la réduction, n'a pas d'existence légale, parce que sa cause est contraire à l'ordre public, a été poussée par la jurisprudence jusqu'à ses conséquences extrêmes ; un cessionnaire, demandeur en réduction, avait, en attendant l'issue du procès, déposé à la Caisse des dépôts et consignations, la totalité de son prix qui était échu ; des oppositions avaient été faites sur ce prix, entre les mains de la Caisse, par des créanciers du cédant ; puis le procès en réduction étant définitivement jugé, le cessionnaire, qui avait eu gain de cause, avait demandé à la Caisse de lui restituer le montant de la somme dont la réduction avait été prononcée : il s'était heurté à un refus, fondé sur ce motif que l'intégralité du prix était saisie-arrêtée et que la réduction ne pouvait être opposée aux créanciers saisissants par suite de la relativité de la chose jugée. La Cour de cassation a jugé que le versement effectué par le cessionnaire, n'avait pu faire entrer dans le patrimoine du cédant, la somme représentant l'excès du prix sur la valeur réelle de l'office, ni la soumettre aux oppositions pratiquées par les créanciers

du cédant et que, c'était uniquement pour le compte du cessionnaire que la Caisse des dépôts détenait la somme litigieuse, de telle sorte que le cessionnaire, après la réduction prononcée, pouvait en opérer le retrait, malgré l'existence de saisies-arrêts frappant tout le prix et sans que les créanciers saisissants aient été appelés à l'instance (1).

C'est surtout avec des cessionnaires de la créance du vendeur que l'acquéreur d'un office se trouve en conflit : le nouveau titulaire soutient qu'il n'est pas tenu de payer aux tiers auxquels le vendeur a transporté sa créance, une somme excédant celle à laquelle a été définitivement fixé le prix de l'office. La jurisprudence a, semble-t-il, hésité quelque peu sur la solution qu'il convenait de donner à ce conflit. Un arrêt ancien de la Cour de Paris avait décidé que la réduction du prix accordée au cessionnaire d'un office ne peut porter atteinte aux droits transportés à des tiers sur le prix encore dû : il est vrai que cette décision n'accordait la réduction du prix de cession qu'à titre de dommages-intérêts pour réparation du préjudice causé et que, d'autre part, elle constatait que l'acquéreur avait accepté les transports de la créance et pris l'engagement personnel de verser entre les mains des tiers cessionnaires les sommes ayant fait l'objet de ces transports (2), en sorte qu'il était débiteur envers eux,

(1) Cass. req. 9 déc. 1901, S. 1902, 1, 401 et D. 1902, 1, 164.

(2) Paris 27 fév. 1852, S. 1852, 2, 170 et D. 1852, 2, 207.

sinon en vertu de l'obligation qu'il avait contractée envers son prédécesseur, du moins en vertu d'un engagement direct qu'il ne pouvait plus retirer. Mais la jurisprudence a fini par prendre à tous égards le contre-pied des solutions précédentes. C'est d'abord au cas où l'acquéreur de l'office s'était borné à reconnaître qu'il considérait le transport comme valablement signifié, sans prendre aucun engagement personnel vis-à-vis du cessionnaire, que la réduction a été considérée comme étant opposable à ce dernier (1). L'acceptation de l'acquéreur n'était qu'une dispense de signification, n'impliquait pas une reconnaissance de la validité de son engagement, non plus que le paiement par lui fait de quelques acomptes sur le prix, alors qu'il restait nanti d'une valeur suffisante pour le couvrir.

Puis la question s'est posée dans les termes mêmes où elle s'était autrefois présentée devant la Cour de Paris et est venue jusqu'à la Chambre civile ; la Cour suprême, dans un arrêt d'une netteté irréprochable, a admis le nouveau titulaire de l'office à opposer la réduction au cessionnaire du prix, malgré les arrangements qu'il avait pu faire avec celui-ci (2).

« Attendu qu'il résulte des constatations de l'arrêt
« attaqué que Gorisse créancier de Droy du solde du prix
« de l'office de notaire qu'il lui avait cédé, a transporté

(1) Douai 26 août 1853, *J. des Huiss.*, t. XXXV, p. 327 ; Nancy 24 mai 1861, S. 1861, 2, 622 et D. 1861, 2, 459.

(2) Cass. civ. 18 janv. 1898, S. 1899, 1, 506 et D. 1898, 1, 409.

« à Deloge une partie de sa créance ; que Droy est intervenu à l'acte non seulement pour accepter le transport mais encore pour faire avec Deloge de nouveaux accords modifiant les dates et le montant des échéances ;

« Attendu que l'arrêt attaqué déclare que Droy a ainsi contracté envers Deloge une véritable obligation personnelle qui novait sa dette envers Gorisse ;

« Attendu enfin que l'arrêt, en se fondant sur le crédit qui devait résulter pour l'office de la déconfiture de Gorisse, son précédent titulaire, a réduit de 20.000 fr. le prix de cession du dit office ; attendu en droit, que les conventions relatives à la transmission des offices ministériels sont, notamment en ce qui concerne la fixation du prix soumises au contrôle du gouvernement ; que si le prix a été approuvé par lui dans l'ignorance de la déconfiture du cédant et du discrédit qui en est pour l'office cédé la conséquence inévitable, l'erreur ainsi commise entache d'une nullité d'ordre public l'engagement pris par le cessionnaire de payer le prix fixé et autorise une demande en réduction ;

« Attendu que cet engagement, dans la mesure de la réduction ordonnée par justice, ne peut servir de base à une novation ; que la novation suppose, en effet, nécessairement la substitution d'une dette nouvelle à une dette ancienne qu'elle remplace ; et que la dette nouvelle ne peut se former lorsque la dette ancienne n'a pas d'existence légale parce que sa cause est contraire à l'ordre public ;

« D'où il suit qu'en décidant, par application de ces
« principes, que la réduction de la créance de Gorisse
« sur Droy était opposable à Deloge à qui ladite créance
« avait été transportée, l'arrêt attaqué n'a violé aucune
« loi.

« Rejette, etc.

Remarquons qu'aujourd'hui, pour déclarer la réduction obtenue par le cessionnaire de l'office opposable aux cessionnaires de la créance du prix de cession, les arrêts se fondent sur cette idée que l'engagement pris par le cessionnaire de l'office est *parte in qua* frappé d'une nullité d'ordre public à raison de l'erreur commise par le gouvernement dans l'appréciation de la valeur de l'office : du moment que l'intérêt général exige impérieusement qu'un titulaire d'office ministériel ne paie pas sa charge plus qu'elle ne vaut, d'après l'appréciation de la Chancellerie, l'engagement par lui contracté au delà de cette limite est contraire à l'ordre public et ne doit pas recevoir son exécution, quel qu'en soit le bénéficiaire. La réduction n'est pas une punition infligée au cédant, c'est une mesure de protection accordée au cessionnaire pour la sauvegarde des justiciables.

Il n'était peut-être pas nécessaire de placer la discussion sur ce terrain et ce pourrait même être dangereux, si l'on admettait avec nous qu'à côté de l'action en réduction basée sur la fraude envers l'Etat, l'ancienne action en réduction fondée sur les vices cachés ou sur les vices du consentement pût encore subsister. C'est un principe

de notre droit que les nullités, quelles qu'en soient la source et la nature, sont rétroactives et portent atteinte aux droits antérieurement consentis à des tiers par celui contre qui la nullité est prononcée : *facta redhibitione omnia in integrum restituuntur*. Si regrettable que soit la règle au point de vue de la sécurité des transactions, elle doit être appliquée chaque fois qu'une nullité est reconnue ou prononcée par la justice ; l'obligation rescindée est réputée, dans la mesure où elle est rescindée, n'avoir jamais eu d'existence légale, que la nullité soit d'ordre public ou d'intérêt privé. C'est ainsi qu'en ce qui concerne la vente d'un fonds de commerce, qui n'est pas régie par des règles exceptionnelles inspirées par des considérations d'intérêt public, il n'a jamais été mis en doute que la réduction de prix obtenue par l'acheteur fût opposable aux cessionnaires de la créance du vendeur (1). Il est d'ailleurs une hypothèse où l'acquéreur devra faire prononcer la réduction contre les cessionnaires de la créance du prix de vente ; car s'il plaiderait contre son prédécesseur seul, il ne pourrait exécuter contre les cessionnaires du prix la réduction qui serait prononcée à l'égard du cédant. Il faut supposer que le vendeur de l'office a cédé la totalité de son prix et que les cessionnaires du prix ont déjà touché leur créance au jour où l'action en réduction est intentée. Par exemple le prix était payable comptant, c'est-à-dire le lendemain de la

(1) Cass. 19 juill. 1869, S. 1869, 1, 370 et D. 1810, 1, 1881.

prestation de serment et le vendeur qui a besoin d'argent, cède sa créance, ainsi que la jurisprudence le lui permet, dès la signature du traité ; deux ou trois mois après le successeur est nommé, prête serment et se libère de son prix entre les mains des cessionnaires. Il constate, une fois en exercice, que l'état des produits établi par son prédécesseur et accepté par lui, était mensonger ; il veut alors agir en réduction.

Il ne lui suffirait pas d'assigner seulement son vendeur, car s'il peut se prévaloir de la réduction obtenue contre celui-ci pour se refuser à payer des cessionnaires qui lui demandent payement de son prix, il ne saurait invoquer une décision prononçant la réduction contre son vendeur pour contraindre les cessionnaires du prix à lui restituer les sommes qu'ils ont touchées et indûment touchées : un titre exécutoire entre eux est nécessaire et il devra prendre la précaution de les assigner en même temps que son vendeur.

Il faut convenir que cette jurisprudence qui déclare la réduction opposable aux cessionnaires du prix conduit à des conséquences extrêmement regrettables. Les tiers auxquels le vendeur de la charge offre le transport du prix agréé par l'administration font un marché très licite ; ils comptent sur la pleine exécution du contrat et c'est leur tendre un piège que de démasquer plus tard une exagération de prix qui a été acceptée par l'acquéreur et dont les effets vont retomber sur eux. L'officier ministériel qui a consenti à payer sa charge trop

cher n'est déjà pas intéressant, quand il vient demander la réduction de ses engagements à l'encontre de son pré-décèsseur, si coupable que puisse être celui-ci ; mais il est absolument scandaleux de voir un officier public se dérober à ses obligations envers des créanciers auxquels on ne peut faire d'autre reproche que celui d'avoir acquis une créance dont le montant paraissait fixé sous la garantie du gouvernement !

Cette jurisprudence est d'autant plus fâcheuse que lorsque les parties, au lieu d'exagérer le prix de cession, ont fait une contre-lettre et que le vendeur, après avoir touché le montant de la contre-lettre, a cédé le prix ostensible, les arrêts décident que l'acquéreur de l'office ne peut imputer le supplément de prix par lui payé en exécution de la contre-lettre, sur le prix ostensible dont il est débiteur envers des cessionnaires (1) ; il n'a d'autre ressource que d'agir en répétition du supplément du prix contre son vendeur, probablement insolvable. Cette solution est très équitable, mais il est désormais facile au vendeur et à l'acquéreur de l'office de s'entendre pour faire retomber sur des tiers les conséquences de la fraude concertée entre eux. Au lieu de stipuler un supplément de prix par un accord secret, ils fixeront un prix supérieur à la valeur de l'office et le feront agréer par le gouvernement à l'aide de documents frauduleux ; le vendeur

(1) Cass. 26 déc. 1848, S. 1849, 1, 29 ; 12 déc. 1859, S. 1860, 1, 129 ; 19 juin 1883, S. 1883, 1, 219 ; Paris 29 nov. 1899, S. 1901, 2, 121, avec note de M. Chavegrin.

touchera ce prix jusqu'à concurrence de la somme correspondant à la valeur réelle de l'office et cédera le surplus; l'acquéreur demandera une réduction de prix égale au montant de la somme cédée et se trouvera libéré envers le cessionnaire qui n'aura qu'un recours en garantie purement illusoire contre son cédant. Peut-on concevoir une atteinte plus grave à la foi des contrats?

2° *Recours en garantie du cédant contre son prédécesseur.* — Il est arrivé à plusieurs reprises que l'état des produits fourni à l'appui d'un traité de cession était en partie emprunté par le cédant à son prédécesseur. Le cédant qui avait acheté sa charge cher au vu d'un état des produits inexact ou mensonger, s'empressait de la revendre à un naïf de son genre. Comme son exercice avait été de très courte durée, il dressait son état de produits en y comprenant, pour les années correspondant à l'exercice de son prédécesseur, les produits qui avaient figuré dans l'état présenté à la Chancellerie lors de la cession à lui consentie. Voici un exemple qui nous est fourni par un arrêt: Un notaire X avait cédé sa charge à Y à la fin de l'année 1894; les états de produits de l'étude X comprenaient les années 1890, 1891, 1892, 1893 et 1894. En 1896 Y avait cédé à son tour l'office à Z et les états de produits fournis alors à la Chancellerie portaient sur les années 1891 à 1895 inclus; ceux des quatre premières années avaient déjà servi lors de la cession par X à Y; on y avait ajouté seulement ceux de l'année 1895.

En pareille hypothèse, lorsque le second cessionnaire

Z assigne en réduction de prix son prédécesseur Y, celui-ci est-il en droit de se retourner contre son propre cédant X, en se fondant sur ce que les états de produits prétendûment majorés qui ont servi de base à la seconde cession, sont, à l'exception de ceux relatifs à la dernière année, les mêmes que ceux dressés par X lors de la cession par lui consentie ?

La Chambre civile vient de rendre sur cette question un arrêt qui paraît appelé à fixer la jurisprudence :

« Attendu que l'obligation de garantie existe de plein droit, en vertu de la nature du contrat de vente ; que par suite le vendeur actionné par son acheteur à raison d'un défaut de la chose vendue, peut contraindre son propre vendeur à prendre son fait et cause, s'il établit que le vice existait déjà au moment du premier contrat ;

« Attendu que dans le silence de la loi, il n'y a pas lieu de faire exception à cette règle en matière de cession d'office ; que tout au contraire lorsque la circonstance de nature à diminuer la valeur apparente de la charge consiste dans l'exagération des états de produits, la responsabilité du cédant est plus étendue que celle d'un vendeur ordinaire, puisqu'en raison de la fraude commise envers l'administration supérieure, l'action en diminution de prix est ouverte au cessionnaire, alors même que la majorité des produits ne lui aurait pas été cachée..... (1).

(1) Cass. 17 nov. 1908, *Gaz. Pal.* 5 déc. 1908.

Cet arrêt d'ailleurs n'est pas unique ; la même solution avait été déjà consacrée par un arrêt de la Cour d'Orléans du 5 juillet 1902. Mais dans l'espèce sur laquelle a statué cette décision, le cessionnaire intermédiaire avait eu des exigences particulières. Il avait demandé non seulement que son prédécesseur fût tenu de le garantir des condamnations prononcées contre lui, mais encore qu'il fût condamné à lui rembourser le montant des droits d'enregistrement qu'il avait personnellement payés sur la portion du prix retranché, de telle sorte que le premier cédant supportât d'abord la réduction, ensuite les droits d'enregistrement payés par chacun des deux cessionnaires successifs sur la somme réduite. La prétention du cessionnaire intermédiaire a été admise par la Cour d'Orléans et ensuite par la Chambre des Requêtes (1) : la réduction provenant du fait du cédant, la double condamnation prononcée contre lui se trouvait justifiée par le double préjudice constaté.

(1) Cass. 19 oct. 1904, précité.

CHAPITRE IV

EXERCICE DE L'ACTION EN RÉDUCTION ET FINS DE NON-RECEVOIR

Au point de vue de la procédure l'action en réduction ne présente qu'une seule particularité. Elle est dispensée du préliminaire de conciliation parce qu'elle intéresse l'ordre public et n'est pas susceptible de transaction (1). Elle peut d'ailleurs être intentée sous forme d'opposition au commandement et d'assignation en discontinuation de poursuites lorsque le cédant, ayant un titre authentique, c'est-à-dire un traité de cession notarié ou un traité sous-seings privés déposé pour minute chez un notaire, a voulu procéder à des voies d'exécution contre son cessionnaire qui refuse de le payer : en ce cas le tribunal compétent sera, non pas celui du défendeur, c'est-à-dire celui du cédant, mais bien celui qui est saisi de l'opposition au commandement (2).

Prescription. — Autrefois, lorsque l'action en réduction était fondée sur la théorie des vices cachés, elle

(1) Orléans 13 fév. 1891, précité.

(2) Nîmes 2 fév. 1906, *Mon. Midi* 18 nov. 1906.

devait être intentée, conformément à l'article 1648 du Code civil dans un bref délai après la cession ou après la découverte des faits qui étaient considérés comme des vices cachés ; le cessionnaire n'aurait pu prétendre qu'il jouissait pour agir du délai de 10 ans accordé par l'article 1304 pour les actions en nullité, que s'il se prévalait de manœuvres frauduleuses commises à son détriment par son prédécesseur (1).

Cependant, même à cette époque, les tribunaux faisaient preuve d'une certaine indulgence lorsque le retard apporté par le cessionnaire pouvait s'expliquer par une cause légitime et n'impliquait pas une renonciation à son droit (2).

Aujourd'hui, avec la jurisprudence qui considère que l'action en réduction, loin d'être relative uniquement à des intérêts privés, a pour objet d'établir la fraude commise envers le gouvernement et d'en empêcher l'effet, cette action ne saurait être soumise à aucun délai particulier ; elle ne se prescrit ni par le bref délai de l'article 1648, ni par la prescription décennale de l'article 1304, mais seulement par la prescription trentenaire (3).

Toutefois, en fait, le juges se montreront peu favorables à une action en réduction intentée avec un retard qui

(1) Bordeaux 19 nov. 1850, S. 1351, 2, 400 et D. 1851, 2, 459 ; Trib. Saint-Amand 14 août 1852, *J. des Huiss.*, t. XXXIV, p. 146.

(2) Nancy 24 mai 1861 ; Bordeaux 12 fév. 1894, précités.

(3) Bourges 28 janv. 1853 et sur pourvoi Cass. 13 déc. 1853 ; Colmar 22 août 1860 ; Caen 1^{er} déc. 1894, précités.

n'a pas de cause plausible; ils seront portés à considérer la longue durée qu'il a fallu au cessionnaire pour découvrir les motifs de réduction, notamment la majoration des produits, comme une preuve de l'inanité de ses griefs (1).

Ratification par le cessionnaire. — L'engagement du cessionnaire, en tant qu'il a pour objet la part réductible de son prix de cession étant frappé d'une nullité d'ordre public, n'est pas susceptible de confirmation. Ainsi le paiement total ou partiel du prix de cession, même par acomptes successifs et même fait en connaissance de cause, ne met pas obstacle à l'action en réduction (2); — de même la déclaration affirmative faite sur saisie-arrêt et par laquelle le cessionnaire s'est reconnu débiteur du prix porté au traité ne constitue pas une fin de non-recevoir contre l'action en réduction qu'il forme plus tard (3).

Transaction, compromis, désistement. — Il est aujourd'hui de jurisprudence constante que toute transaction intervenue entre le cédant et le cessionnaire sur l'action en réduction, de même que tout désistement par le cessionnaire de l'action qu'il a intentée et sa renonciation à former une nouvelle demande, de même que tout com-

(1) Cf. à ce point de vue Orléans 7 mai 1894 et sur pourvoi Cass. req. 24 fév. 1896, précités.

(2) Bourges 28 janv. 1853 et Cass. 13 déc. 1853; Douai 1^{er} déc. 1873, précités.

(3) Colmar 12 fév. 1857, *Encycl. des Huiss.*, v^o Office, n^o 517.

promis par lequel le cédant et le cessionnaire conviendraient de soumettre leur différends à des experts, même si une sentence arbitrale défavorable au cessionnaire est intervenue — sont radicalement nuls et n'empêchent pas le cessionnaire de saisir les tribunaux d'une action en réduction de prix (1).

D'après d'anciennes décisions, l'acquiescement du cessionnaire au jugement rendu sur sa demande de réduction rendrait son appel non recevable (2) et inversement le cessionnaire pourrait renoncer au bénéfice du jugement qui aurait sur sa demande, réduit son prix d'acquisition (3) ; mais il est vraisemblable que le fondement donné actuellement à l'action en réduction ne permettrait plus aux tribunaux d'adopter ces solutions.

(1) Orléans 31 mars 1855 ; Bourges 19 nov. 1890 ; Orléans 13 fév. 1891, Douai 16 mai 1898, précités ; Montpellier 23 mars 1907, *Mon. Midi* 28 avril 1907 ; Cass. civ. 17 nov. 1908, précités.

(2) Rouen 6 mars 1856, *J. des Huiss*, t. XXXVIII, p. 158.

(3) Cass. req. 10 juill. 1849, D. 1849, 1, 327.

CONCLUSION

La conclusion qui se dégage de notre étude sur la fixation du prix des offices ministériels nous semble facile à formuler. Au cours du XIX^e siècle, une réglementation minutieuse a été peu à peu élaborée par la Chancellerie pour prévenir l'exagération du prix des offices. Cette œuvre du ministère de la justice est en soi excellente et laisse peu de place à la critique; il semble que les prescriptions édictées sont très sages et que les contractants se féliciteront d'avoir été dans l'obligation de s'y conformer. Si quelque reproche pouvait être formulé, il faudrait se plaindre plutôt des restrictions trop étroites apportées à la liberté des contractants et demander la suppression de quelques règles un peu desuètes.

Quand on examine les résultats obtenus, on est forcé de reconnaître qu'ils sont déplorables. Le prix des charges ne cesse d'augmenter : il suffit de se référer aux statistiques publiées par la direction des Affaires civiles pour constater, bien qu'elles ne remontent pas très loin dans le passé, que le prix de toutes les études sans excep-

tion est plus élevé qu'autrefois et que les titulaires actuels ont payé leurs charges sensiblement plus cher que ne les avaient payées leurs prédécesseurs (1).

Si l'on se reporte à une statistique plus ancienne dont les chiffres ne sont pas officiels mais qui peut être tenue pour approximativement exacte, l'augmentation est plus considérable encore (2). Cette augmentation est inquiétante ; sans doute la richesse croissante de notre pays, son développement économique sans cesse grandissant, le morcellement de plus en plus complet de la propriété

(1) La statistique du 31 déc. 1891 (*J. des Parquets* 1892, p. 58) donne les chiffres des prix de cession et des produits des Offices transmis dans les quatre années précédentes, avec les prix que ces mêmes Offices avaient coûté aux cédants. — La statistique de 1895 (*J. des Parquets* 1896, p. 121) est beaucoup plus complète ; elle donne le relevé du prix et des produits de tous les offices actuellement existants en France, avec les prix et parfois les produits de la cession précédente. L'augmentation existe pour toutes les catégories d'officiers ministériels ; et les greffes de justice de paix, pour lesquels elle est peu sensible, ont dû acquérir une plus-value importante depuis ces statistiques, par suite de l'augmentation de la compétence des juges de paix et des attributions nouvelles conférées aux greffiers par diverses lois récentes.

(2) Cette statistique a été dressée en 1855, par Vraye, *Offices ministériels*, p. 232 et ss. Sa comparaison avec les statistiques de la Chancellerie, qui sont bien postérieures, est difficile à faire pour certains officiers ministériels, dont le nombre a considérablement diminué par suite des suppressions d'offices (notaires, avoués d'instance et d'appel et surtout les huissiers), ceux qui ont subsisté ayant naturellement bénéficié de la disparition de leurs concurrents. Les greffes de justice de paix, dont le nombre est resté sensiblement le même, auraient considérablement diminué de valeur ; mais il est certain qu'actuellement le prix de ces charges se relève rapidement.

justifiant dans une certaine mesure le grossissement des produits au vu desquels les prix de cession ont été fixés. Mais il est certain que cette augmentation n'a été ni aussi générale, ni aussi forte, ni aussi constante qu'ont pu le faire croire les états fournis à la Chancellerie à l'appui des traités de cession : le développement de l'instruction a rendu nos concitoyens moins processifs et cependant les produits des études d'avoués ont été sans cesse croissants ; le notariat a subi le contre-coup de la crise agricole qui sévissait précisément en France depuis plusieurs années lorsque la Chancellerie a publié ses statistiques et cependant il serait impossible de s'en douter quand on se réfère aux produits annoncés !

Les moyennes adoptées par le Ministère de la Justice paraissent équitables ; en déduisant du produit des charges le revenu des prix d'acquisition, il reste encore aux titulaires les ressources nécessaires pour vivre honorablement et exercer dignement leur ministère. Malheureusement on peut tenir pour certain que les états de produits ne sont pas sincères. Tout officier ministériel veut vendre son office plus cher qu'il ne l'a payé et il y parvient toujours, à moins qu'il ne cède après avoir été victime d'une catastrophe dont il est généralement le propre artisan. Sans doute il trouve souvent moyen d'augmenter les produits de l'étude par des agissements illicites, il exploite sa clientèle en multipliant abusivement les actes ou en majorant ses honoraires, il a des rabatteurs auxquels il consent des remises sur les affaires

qu'ils lui procurent. Mais le plus habituellement, s'il fait une cession avantageuse, c'est parce qu'il présente un état des produits qui n'est pas dressé conformément aux prescriptions de la Chancellerie. Peu à peu, dans le monde des officiers ministériels se sont introduites diverses pratiques très regrettables concernant la confection de ces états et elles se sont à ce point généralisées, que tous, même des titulaires honorables, scrupuleux dans l'exercice de leur profession, ne dédaignent pas d'y recourir lorsqu'ils cèdent leurs charges.

Les arrêts qui statuent sur des actions en réduction de prix permettent de se rendre compte de toutes les ruses employées par les titulaires, qui se démettent de leurs fonctions, pour enfler le produit de leur charge ; ces exagérations sont d'une pratique si courante que les chambres de discipline, composées d'intéressés qui comptent bien eux-mêmes y recourir un jour, se gardent bien de les signaler.

Seul le cessionnaire proteste..... après coup, et lorsqu'il est en fonctions ; car, désireux de traiter avec le titulaire, sachant que d'autres candidats cherchent également à obtenir la cession de l'office et que parmi eux il s'en trouvera toujours qui accepteront les conditions du cédant ; en outre, pressé de s'installer et d'ailleurs mal à l'aise pour procéder à des vérifications qui seraient blessantes pour le titulaire et risqueraient de l'indisposer, le candidat ferme les yeux sur les abus et les inexactitudes que lui révélerait l'examen attentif et minutieux de

l'état des produits. Si, par hasard, il risque quelques timides observations, s'il objecte que certaines perceptions, peut-être légitimes en soi, mais qui ne sauraient être considérées comme des honoraires professionnels, admis comme tels par la Chancellerie, figurent à l'état des produits où ils grossissent irrégulièrement le chiffre des honoraires de Chancellerie, s'il fait remarquer au notaire avec lequel il traite que les appointements des clercs ne sont pas portés pour leur montant véritable parmi les dépenses de l'étude, le titulaire lui impose silence avec cet argument sans réplique à l'aide duquel on s'efforce de légitimer tous les abus : « Vous savez bien que les choses se passent toujours et partout ainsi ! »

Le contrôle de la Chancellerie est, hélas, purement illusoire. Il est fort difficile à la Direction des Affaires civiles de se rendre compte exactement de la foi qu'il convient d'accorder aux états de produits : les exagérations sont toujours soigneusement dissimulées, les produits irréguliers sont portés sous les rubriques afférentes à des actes ou à des procédures régulières dont il est impossible de vérifier le nombre et très malaisé de calculer exactement les honoraires ; et parmi les honoraires de Chancellerie eux-mêmes, il en est qui peuvent être rangés sous une rubrique ou sous une autre à peu près indifféremment, à telle enseigne que les états de produits d'une même étude peuvent être dressés de manières sensiblement différentes, quoique toutes régulières et donnant

le même total. On peut affirmer qu'il n'y a qu'une seule façon de vérifier un état de produits, c'est de le refaire à l'aide des livres et au besoin des dossiers et des actes de l'étude. La Chancellerie n'est vraiment pas qualifiée pour accomplir cette besogne.

En fait, c'est d'après les renseignements que lui fournit le Parquet que la Chancellerie forme son opinion : sa décision est très généralement conforme aux conclusions formulées par le Procureur de la République dans son rapport. Or les Parquets sont d'ordinaire bien renseignés sur la moralité des officiers ministériels, ils savent ceux qu'ils peuvent considérer comme des hommes conscieucieux, ils connaissent par la rumeur publique, par les procès portés devant leur tribunal, par les plaintes justifiées ou non dont ils sont saisis, les agissements indéli-cats de ceux-ci et la gêne de ceux-là : ils peuvent donc donner au Garde des Sceaux des indications générales fort utiles sur la situation matérielle et morale de l'étude et de son titulaire qui veut céder ; c'est la plupart du temps parce que les renseignements de ce genre sont défavorables au cédant que la Chancellerie impose une réduction de prix. Mais quand il s'agit d'apprécier l'état des produits, les membres du ministère public sont beaucoup plus embarrassés. A la vérité, si les états sont empreints d'une exagération considérable, de telle sorte que le prix de la cession pourrait être très supérieur à celui de la cession précédente, leur méfiance sera mise en éveil ; ils se renseigneront auprès du Président de la

Chambre, ils provoqueront les explications des parties et si elles ne consentent pas elles-mêmes à réduire le prix de cession, ils conseilleront à la Chancellerie d'exiger cette réduction.

La plupart du temps, si la réputation du cédant est bonne et que les majorations soient habilement dissimulées le prix convenu par les parties est accepté.

C'est en vain que le cessionnaire est menacé de peines disciplinaires s'il s'est rendu complice de la fraude. Jamais peut-être l'exagération du prix ne sera révélée au Parquet ; il faudra qu'une action en réduction de prix soit intentée pour qu'il la connaisse. Mais même en ce cas la mauvaise foi du cessionnaire sera très difficile à prouver d'une manière suffisamment certaine pour qu'on puisse le suspendre ou le destituer ; il allèguera qu'il a fait confiance à son prédécesseur et qu'il n'est coupable que de négligence, ou qu'il a cru que les honoraires portés à l'état des produits pouvaient y figurer et qu'il n'est coupable que d'ignorance. Il n'apparaît pas qu'en fait les exagérations du prix ostensible soient réprimées par des mesures disciplinaires : les Parquets sont mal à l'aise pour refuser de croire à une erreur qu'ils ont eux-mêmes commise.

En résumé le contrôle des Parquets et celui de la Chancellerie sont très insuffisants : pour s'en convaincre il suffit de voir le nombre des décisions judiciaires qui prononcent des réductions de prix et le chiffre souvent fort élevé de ces réductions. Encore les tribunaux font-ils

preuve dans leurs appréciations d'une grande modération, comme s'ils éprouvaient quelque scrupule à proclamer l'erreur de la Chancellerie, conséquence du défaut de vigilance des membres du ministère public.

L'action en réduction de prix, dit-on, suffit à rétablir l'équilibre que la Chancellerie n'a pas su maintenir entre le prix de l'office et sa valeur réelle. Nous sommes d'un avis tout opposé. D'abord le remède n'est pas toujours susceptible d'être appliqué : si le prix a été payé comptant lors de la prestation de serment ou du moins s'il est payé lorsque le cessionnaire s'aperçoit qu'il a payé sa charge trop cher ou lorsqu'il a les éléments nécessaires pour agir en réduction, cette réduction sera souvent pour lui une satisfaction toute platonique ; la restitution à laquelle sera condamné le cédant peut fort bien n'être jamais effectuée.

En outre le remède est, à notre sens, pire que le mal. Ces actions en réduction sont une véritable prime à la mauvaise foi, c'est le chantage légitimé par la raison d'Etat. Elles sont d'autant plus fâcheuses que bien souvent c'est à des cessionnaires de la créance du vendeur, c'est-à-dire à des tiers de bonne foi, qu'elles viennent préjudicier. Mieux vaudrait, semble-t-il, laisser les titulaires d'offices grevés d'engagements trop lourds, mais librement acceptés.

D'autant plus que ce remède répugne à tous les acquéreurs scrupuleux qui ont le respect de la foi jurée ; ils exécutent loyalement la convention si désavantageuse

soit-elle, et seuls les officiers ministériels sans conscience se risquent à demander aux tribunaux la diminution d'un prix qu'ils ont consenti. Comme les honnêtes gens sont encore nombreux dans notre pays, même, quoiqu'on en dise, parmi les officiers publics, pour un prix excessif qui se trouve réduit il en est dix qui subsistent intégralement à la charge des acquéreurs !

Et pourtant il est indispensable d'assurer l'observation rigoureuse des règles qui sont destinées à prévenir l'exagération du prix des charges. A une époque où le contrôle de l'Etat s'organise sur toutes les institutions qui, par quelque côté, touchent à l'intérêt public, il n'est pas admissible que la transmission des offices ministériels reste soumise à une surveillance illusoire : c'est un spectacle lamentable que de voir des règles imposées par des considérations impérieuses, tirées de l'intérêt général, constamment violées.

Comment organiser un contrôle efficace ? Un rouage fait, à notre avis — et l'idée n'est pas nouvelle — défaut dans notre organisation administrative et judiciaire. Quand les tribunaux saisis d'une demande en réduction veulent s'éclairer sur la valeur de l'office, ils nomment des experts avec mission de les éclairer sur toutes les majorations de produits alléguées par le cessionnaire, de s'entourer de tous renseignements et de compulsier tous documents utiles pour déterminer équitablement la valeur de l'office ; il n'y a pas d'autre moyen, en effet, pour être renseigné d'une manière exacte sur les revenus d'une

charge et le prix auquel la transmission doit s'opérer. Cette expertise, faite après coup, pourquoi ne pas la faire avant la nomination ? Pourquoi n'y aurait-il pas des fonctionnaires spéciaux, recrutés par la voie du concours, présentant au point de vue de la moralité et de la capacité des garanties qu'il serait facile de déterminer, dont le rôle consisterait à apprécier la valeur des charges dont les titulaires voudraient se démettre ?

Il en existerait pour les différentes catégories d'officiers ministériels, leur compétence ne pouvant être générale et la spécialisation étant la condition indispensable d'un bon travail en des matières aussi délicates. Pour les catégories dont les membres sont très nombreux : notaires, avoués de première instance, huissiers, il serait utile de diviser la France en plusieurs grandes régions, chacune ayant un ou plusieurs inspecteurs, car les habitudes professionnelles qu'il est nécessaire de bien connaître pour apprécier le fonctionnement d'une étude, varient sensiblement suivant les pays.

Lorsqu'un officier ministériel serait disposé à céder sa charge, il en aviserait la Chancellerie ; celle-ci inviterait le fonctionnaire compétent à dresser l'état des produits et à lui faire connaître son avis motivé sur la valeur de l'office. Le rapport et l'état des produits seraient, bien entendu, communiqués à l'officier ministériel qui pourrait présenter telles observations et objections qu'il jugerait utiles. La Chancellerie prendrait alors une décision d'après des documents sincères et des renseignements

exacts : elle fixerait le prix maximum de la charge, sauf au titulaire à ne plus donner suite à ses projets de cession s'il jugeait plus conforme à ses intérêts de rester encore en fonctions.

Ajoutons qu'en ce qui concerne spécialement les notaires, qui sont aussi nombreux que tous les autres officiers ministériels réunis, le rôle des inspecteurs serait double : non seulement ils auraient pour mission de dresser les états de produits et de déterminer la valeur de la charge, mais c'est à eux qu'il faudrait confier également la vérification de la comptabilité des études. Cette vérification incombe actuellement aux chambres de discipline : celles-ci sont mal à l'aise pour y procéder ; des notaires qui s'inspectent les uns les autres ne peuvent vraiment pas faire une besogne utile. Depuis quelques années, chaque fois qu'une catastrophe se produit dans le notariat, les clients dont la fortune a été engloutie par le notaire infidèle, essaient d'en rendre responsable la chambre de discipline ; ils font plaider que si les notaires vérificateurs avaient rempli leur mission d'une manière impartiale et sérieuse, les malversations eussent été découvertes et leurs intérêts sauvegardés. Il ne semble pas que jusqu'à présent, ces procès aient abouti, la relation nécessaire entre la prétendue faute commise et le préjudice subi n'ayant pas été constatée en fait par les tribunaux dans les différentes hypothèses qui leur ont été soumises (1). Mais tôt ou tard, il se trouvera des circons-

(1) Cass. 15 avril 1908, *Gaz. Pal.* 1908, 1, 642.

tances favorables à la prétention des plaideurs. Et puis, indépendamment d'une responsabilité pécuniaire plus ou moins contestable, il pèse sur la Chambre de discipline dont les membres n'ont procédé qu'à une vérification illusoire, une lourde responsabilité morale. Il serait urgent de remédier à une situation pleine de périls aussi bien pour le public que pour les officiers ministériels eux-mêmes.

Il n'est pas besoin de faire remarquer avec quelle facilité des inspecteurs qui, tous les ans, auraient vérifié la comptabilité d'une étude de notaire, seraient à même de se rendre un compte exact de la situation du titulaire, le jour où il voudrait céder et de donner une appréciation bien justifiée au Garde des Sceaux.

Encore des fonctionnaires, s'écriera-t-on ! Mais le nombre n'en serait pas très considérable, surtout si la Chancellerie s'efforçait résolument de diminuer le nombre des charges, en supprimant toutes celles d'un revenu très minime. Il serait à souhaiter que l'on consentît à supprimer quelques-uns des très nombreux fonctionnaires inutiles qui émargent au budget et l'on aurait bien vite trouvé, et au delà, les ressources nécessaires pour opérer la modeste, mais très salubre réforme que nous préconisons.

Vu : Le Doyen,
Ch. LYON-CAEN.

Vu : Le Président de la Thèse,
WEISS.

Vu et permis d'imprimer :

Le Vice-Recteur de l'Académie de Paris.

L. LIARD

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
INTRODUCTION.	1

PREMIÈRE PARTIE

CHAPITRE UNIQUE. — <i>Histoire de la fixation du prix des offices.</i>	5
Section I. — Le prix des offices dans l'ancien droit.	5
Section II. — Période du droit intermédiaire.	42
Section III. — La fixation du prix après le rétablissement de la vénalité.	45

DEUXIÈME PARTIE

CHAPITRE PREMIER. — <i>La fixation du prix par le traité de cession. — Différents caractères du prix.</i>	27
CHAPITRE II. — <i>Contrôle de la Chancellerie.</i>	53
§ I. — Pièces du dossier relatives au prix de cession. . . .	54
Etat des produits	55
Etat des recouvrements.	76
§ II. — Examen du prix par le Parquet	77
§ III. — Décision de la Chancellerie.	82

TROISIÈME PARTIE

L'action en réduction de prix.

TITRE I ^{er} . — <i>L'action en réduction de prix avant la nomination.</i>	102
TITRE II. — <i>L'action en réduction de prix après la nomination.</i>	108
CHAPITRE PREMIER. — <i>La diminution des produits.</i>	111
CHAPITRE II. — <i>Règles générales de l'action en réduction de prix. — Son fondement. — Ses conditions.</i>	118
Section I. — <i>La jurisprudence ancienne.</i>	119
Section II. — <i>Jurisprudence actuelle sur la réduction du prix pour exagération des produits.</i>	127
Section III. — <i>Jurisprudence actuelle sur la réduction du prix au cas de déconfiture du cédant.</i>	160
CHAPITRE III. — <i>Effets et conséquences de la réduction judiciaire du prix de cession.</i>	172
Section I. — <i>Effets entre les parties.</i>	173
Section II. — <i>Effets à l'égard des tiers</i>	176
CHAPITRE IV. — <i>Exercice de l'action en réduction de prix et fins de non-recevoir.</i>	189
CONCLUSION.	193



